

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Харківський обласний осередок Всеукраїнської громадської організації  
«Українська асоціація економістів-міжнародників»  
Студентське наукове товариство

# **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**Матеріали X науково-практичної  
конференції молодих вчених  
3 квітня 2015 року**

Харків 2015

УДК 339.94 (477:470+571) (063)  
ББК 65.59я431  
А437

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних  
економічних відносин (протокол № 10 від 25.03.2015)

Друкується за рішенням Вченої Ради факультету  
міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна  
(протокол № 10 від 26.03.2015)

*Редакційна колегія:*

Сідоров В.І., канд. екон. наук, проф., декан факультету  
Голіков А.П., докт. геогр. наук, проф., академік  
Казакова Н.А., канд. геогр. наук, проф., в.о. зав. кафедри  
Гончаренко Н.І., канд. екон. наук, доцент  
Ханова О.В., канд. геогр. наук, доцент  
Касьян С.А., старший викладач

*Адреса редакційної колегії:*

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,  
Інститут економіки і міжнародних відносин,  
61022, Харків, пл. Свободи, 6, к. 378,  
тел. (057) 707-51-60, e-mail: meo@karazin.ua

А437 **Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин.** Матеріали X науково-практичної конференції молодих вчених 3 квітня 2015 року. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2015. – 362 с.

УДК 339.94 (477:470+571) (063)  
ББК 65.59я431

## ЗМІСТ

### Секція 1

<b>ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....</b>	<b>9</b>
<b>Алиханян А.Р. \ Alikhanian A.R.</b> International Financial Centres in Emerging Markets: Challenges and Prospects for the Creation .....	9
<b>Гасім С., Доля Р.М.</b> Роль транснаціональних корпорацій в інвестиційних процесах сучасності .....	13
<b>Голованова А.Г.</b> Міжнародні банківські гарантії як інструмент фінансового менеджменту та страхування ризику контрагентів у зовнішньоекономічній діяльності.....	16
<b>Гончаренко Н.І., Олійник А.В.</b> Вплив кредитних інститутів на економічне зростання країни.....	21
<b>Кондратенко А.О.</b> Трансформація зовнішньоекономічних відносин між країнами Вишеградської групи .....	25
<b>Макаров А.В.</b> Сучасні тенденції розвитку компанії Apple в умовах волатильності світової економіки .....	29
<b>Марченко М.С.</b> Роль електронного уряду в контексті розвитку інформаційного суспільства .....	32
<b>Пасмор М.С., Сідоров В.І.</b> Інформаційна безпека та інтеграційні об'єднання в умовах сучасних глобалізаційних змін .....	36
<b>Попова О.В.</b> Вивіз капіталу в системі міжнародних економічних відносин .....	39
<b>Самардіна О.С.</b> Державні боргові зобов'язання єврозони: проблеми та перспективи погашення .....	45
<b>Сідоров В.І., Сокол К.М.</b> Глобалізація світової економіки як чинник розвитку світового ринку інформаційних технологій .....	49
<b>Черкашина А.В.</b> Діяльність ТНК на світовому ринку харчових продуктів в умовах глобалізації .....	52
<b>Шевченко Т.П.</b> Корпоративна соціальна відповідальність в системі міжнародних економічних відносин .....	56
<b>Яблуновський О.А., Казакова Н.А.</b> Чорна металургія в структурі світового господарства .....	58

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ  
СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА  
ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ..... 62**

<b>Авагімов А.А.</b> Економічні підходи до забезпечення економічної безпеки підприємства .....	62
<b>Азаренкова О.В.</b> Використання відновлювальних джерел енергії у забезпеченні енергетичної незалежності країн .....	64
<b>Алексеева Т.І.</b> Проблеми молодіжного безробіття в сучасних умовах .....	68
<b>Алхасов Самир Яшар Оглу, Гончаренко В.В.</b> О некоторых подходах к разработке национальной стратегии развития кооперативного сектора экономики Украины и Азербайджана .....	71
<b>Асланян А.Г., Шуба М.В.</b> Корпоративний контроль у системі корпоративного управління як фактор розвитку ефективного функціонування економіки .....	74
<b>Атаев Танригули.</b> Характеристика топливно-энергетического комплекса Туркменистана .....	78
<b>Беспалько О.В.</b> Зовнішньоекономічні відносини України та країн ЄС на прикладі харчової промисловості та сільського господарства .....	82
<b>Беспечний О.Д., Казакова Н.А.</b> Інтеграційні процеси та їх роль у розвитку світового господарства .....	85
<b>Біжко А.С., Ханова О.В.</b> Особливості інвестування агропромислового комплексу України .....	88
<b>Бунтов І.Ю.</b> План Маршалла для України: можливості підвищення енергоефективності економіки .....	91
<b>Велиев Фариз.</b> Украина и Азербайджан как торговые партнеры .....	95
<b>Виноградов В.В.</b> Місце України на світовому ринку енергоносіїв .....	98
<b>Гайдей Н.С.</b> Исламский банкинг как уникальный феномен мировой банковской системы.....	102
<b>Гасім С., Гуревич О.О.</b> Перспективи економічного розвитку країн Африки .....	106
<b>Глазкова А.С.</b> Територіально-виробничі комплекси у системі економічного районування .....	109
<b>Гончаренко Н.І., Фінько Д.О.</b> Міжнародне економічне співробітництво України з державами Євросоюзу.....	112
<b>Гречка А.М. \ Hrechka A.M.</b> Perspective of Cooperation of Ukraine with South-East Asia Countries in Relation to Foreign Economic Activity.....	116
<b>Григорова А.А.</b> Экономическая интеграция в странах с наличным экономическим диспаритетом (на примере NAFTA).....	120

<b>Грідина Н.О.</b> Торгівельно-економічне співробітництво України та ОАЕ: передумови, сучасний стан та перспективи .....	124
<b>Далевська В.О., Чебанова В.П.</b> Функціонування зеленої економіки в економічних центрах сучасного світового господарства.....	129
<b>Дронь К.В.</b> Сутність, роль та основні завдання дивідендної політики акціонерного товариства .....	132
<b>Єсіпова С.В.</b> Зелена економіка як стратегічний напрям розвитку світового господарства .....	136
<b>Завгородній А.А.</b> Геополитические изменения как фактор реформирования мировой валютной системы .....	140
<b>Златкіна О.Д.</b> Оптимізація системи науки та техніки в Україні: досвід КНР .....	142
<b>Іванов О.М.</b> Перспективи розвитку торгівлі зерновими культурами в специфічних умовах міжнародних інтеграційних угод України.....	145
<b>Какагельдієв Аннасапар.</b> Споживання енергії як чинник економічного зростання .....	149
<b>Капшєєва М.А.</b> Вплив інвестицій ТНК на макроекономічні показники країн з різним рівнем розвитку .....	153
<b>Квиткевич Ф.С.</b> Іноземні інвестиції у країнах з перехідною економікою .....	156
<b>Кернес Я.А., Казакова Н.А.</b> Діяльність міжнародних холдингів в економіці України.....	159
<b>Кертица В.В., Шуба М.В.</b> Основные направления использования инструментов монетарной политики центральных банков (на примере учетной ставки в США) 163	
<b>Кізілова В.С.</b> Світовий АПК та виробництво аграрної продукції в умовах загострення демографічної проблеми.....	166
<b>Кисельова В.І.</b> Причини розвитку сільськогосподарських компаній та стратегії виходу на зовнішній ринок.....	170
<b>Клименко В.І.</b> Використання досвіду Німеччини у розвитку кредитно-кооперативного сектору національної економіки .....	173
<b>Кобіна М.В.</b> Вдосконалення організаційно-економічних засад зовнішньоекономічної діяльності підприємств .....	175
<b>Коломыйчук Д.И.</b> Макроэкономические показатели стран Центральной Африки .....	179
<b>Кривуц Ю.Н.</b> Таможенные пошлины и их роль в национальной экономике .....	184
<b>Люта О.Ю.</b> Перспективи розвитку експортного потенціалу сільського господарства України.....	187
<b>Лях Р.Г.</b> «Легалізаційні» витрати як основний фактор впливу на масштаби тіньової економіки.....	191

<b>Маляр О.В.</b>	
Експортний потенціал олійно-жирового комплексу України .....	194
<b>Малярова М.С., Шуба М.В.</b>	
Особливості функціонування фондових ринків у «нових» країнах ЄС (на прикладі Польщі) .....	198
<b>Матюшенко І.Ю., Махмод Ахмед Юсф Елсеада.</b>	
Особенности применения плана Маршалла для технологического обновления экономик стран мира .....	201
<b>Маханьова Ю.М.</b>	
План Маршалла для України: перспективи інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва .....	208
<b>Махмод Ахмед Юсф Елсеада.</b>	
Приоритеты реновации экономики Ливии на основе плана Маршалла .....	213
<b>Мірошниченко Т.М.</b>	
Особливості зовнішньої торгівлі Китаю в рамках інтеграційного об'єднання ШОС .....	220
<b>Моїсєнко Ю.М.</b>	
Реалізація промислової політики в країнах Європейського Союзу .....	223
<b>Оберемок М.А.</b>	
Основні тенденції інвестиційних потоків у сектор відновлюваної енергетики .....	229
<b>Панасенко В.І.</b>	
Розвиток регіональної зовнішньої торгівлі в умовах глобальних дисбалансів .....	233
<b>Петухова В.О.</b>	
Перспективи функціонування зони вільної торгівлі АСЕАН – Австралія – Нова Зеландія .....	237
<b>Прохоров Н.О.</b>	
Сутність організації системи економічної безпеки банку .....	240
<b>Резе Э.В., Казакова Н.А.</b>	
Банковская система КНР в условиях мирового финансового кризиса .....	243
<b>Рубан В.В.</b>	
Мета й основні принципи та види бенчмаркінгу .....	245
<b>Святуха І.А.</b>	
Наркобізнес та збройні конфлікти: підґрунтя та особливості взаємодії .....	247
<b>Сидоров В.І., Ревякин Г.В.</b>	
Стратегия развития Украины в условиях экономического и геополитического кризиса .....	251
<b>Слащов Р.Д.</b>	
Статичні ефекти зовнішньої торгівлі в інтеграційній взаємодії країн Євразійського економічного союзу (ЄАЕС) .....	256
<b>Сорокіна А.В., Дехтяренко Н.І., Навіцкас В.А.</b>	
Особливості міграційної політики України .....	259
<b>Сухочев І.С.</b>	
Інвестиційні програми підтримки промислового виробництва в США та Європейському Союзі .....	261
<b>Таран А.Ю.</b>	
Міжнародна конкурентоспроможність провідних країн зони євро в умовах посткризового розвитку .....	265
<b>Таршис Е.Б.</b>	
Інноваційне підґрунтя успішності зовнішньоекономічної діяльності Ізраїлю .....	269

<b>Ткачук Д.Р., Чичина О.А.</b> Економічна безпека як фундамент забезпечення національної безпеки країни .....	273
<b>Черномаз П.А., Коняева Е.Г.</b> Сравнение экономических показателей Чили и наиболее развитых стран Южной Америки .....	275
<b>Чичина О.А.</b> Енергетична безпека України крізь призму сучасних глобальних тенденцій.....	278
<b>Чучмай Г.Ю.</b> Інвестиційна політика Китаю: динаміка та перспективи розвитку .....	281
<b>Широкоград Е.Э.</b> Роль продовольственной проблемы в современной мировой экономике.....	285
<b>Шолом А.С.</b> СОТ як головна інституціоналізуюча сила у сфері міжнародної торгівлі: ретроспективний аналіз .....	289
<b>Касьян С.А.</b> Використання відходів виробництва в якості ресурсів .....	293

### Секція 3

<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН .....</b>	<b>297</b>
---	------------

<b>Акзібек'ян Г.Я.</b> Інституціональний механізм зовнішньоекономічної політики в Європейському Союзі.....	297
<b>Бадалов Х., Казакова Н.А.</b> СОТ та Україна: проблеми та перспективи взаємодії .....	299
<b>Бунін С.В.</b> Франчайзинг як сучасна форма міжнародного бізнесу (на прикладі країн НАФТА).....	303
<b>Григорова-Беренда Л.І., Поліванцева А.С.</b> Зовнішня торгівля України.....	306
<b>Гуслев А.П.</b> Розвиток туристичної індустрії в контексті сучасних глобалізаційних процесів .....	310
<b>Дядченко Е.В.</b> Экономическая интеграция ЕС и ЕАЭС: состояние и возможности .....	314
<b>Казакова Н.А., Савін Р.С.</b> Економічна діяльність сучасних ТНК .....	318
<b>Казакова Н.А., Сидоров М.В.</b> Перспективы развития Харькова в контексте его участия в трансграничном сотрудничестве .....	321
<b>Калугина М.О.</b> Проблеми економічної безпеки в умовах сучасного розвитку суспільства .....	324
<b>Макарчук К.О.</b> Міжнародні стратегічні альянси як форма ведення міжнародного бізнесу .....	328
<b>Непрядка І.В., Гура О.І.</b> Стабілізаційні програми МВФ у Грузії .....	332

**Передерій О.С., Григоренко Є.І.**

Перспективи інституціональної трансформації державного апарату України у зв'язку з активізацією європейської інтеграції..... 334

**Поліванцева А.С.**

Стратегія злиттів та поглинань компаній: оцінка альтернатив ..... 336

**Сініцина Ю.Р.** Досвід впровадження державних

інвестиційних програм в країнах світу та Україні ..... 339

**Сурін Д.В., Гончаренко Н.І.** Проблеми правового регулювання

арбітражних операцій на ринку ФОРЕКС в Україні ..... 343

**Черкашина Ю.А.** Міжнародні економічні санкції

як заходи нетарифного регулювання:  
причина та наслідки для Російської Федерації ..... 347

**Шевцова М.В., Чичина О.А.** Зелена економіка

як запорука соціально-економічного розвитку країни..... 351

**Шкурко В.И., Казакова Н.А.** Динаміка індекса

человеческого развития (ИЧР) в странах СНГ и Украине ..... 354

**Шляхова Я.В., Стецишин Н.Р.**

Економічні війни в системі міжнародних відносин:  
причини виникнення та наслідки для світової економіки..... 357



**ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

---

УДК 339.72:330.34

**Алиханян А.Р. \ Alikhanian A.R.  
INTERNATIONAL FINANCIAL CENTRES  
IN EMERGING MARKETS:  
CHALLENGES AND PROSPECTS FOR THE CREATION**

*V.N. Karazin National University, Kharkiv  
Research supervisor: Candidate of Economic Sciences,  
associate professor N.V.Nepriadkina*

The aim of the study is to identify the problems and prospects of creation of international financial centers in the countries with emerging market. The object of the study is the process of development of international financial centers. The material of the study was derived from Ukrainian special financial editions and Ukrainian and foreign statistic sources.

International financial centers (IFCs) are countries and territories with low tax rates and other features that make attractive investment locations. A large number of internationally significant banks, businesses, and stock exchanges is concentrated there [6].

The financial crisis has impacted on global financial centers of the whole world. Powerful centers are losing their position, while powerless ones are willing to capture their area of influence, having a chance to replace up-to-date leaders. There is a range of national financial centers worldwide, such as: Shanghai, Johannesburg, Warsaw, Moscow and others, which are to increase rapidly and to become new world leaders [8].

Due to increasing globalization and national economies' active integration into global economy formation, the strengthening of institution that provides development of integration and maximum benefits of its realization, has become a hot issue.

Because of this reason more and more developing and developed countries announce their intention to organize competitive regional or international financial center at their territory. During the last years China, India and South Africa tried to create financial center in Shanghai, Mumbai and Johannesburg, while Poland and the Russian Federation declared their intention to form financial centers in Warsaw, Moscow and Saint-Petersburg respectively [5].

Transformation of national financial center into the international center is a difficult process due to the fact that the national center should reach some criteria that international centers stick to. The state should provide both national and international operations to convert local financial market into international financial market. The existence of international financial centers is the result of the interaction of three main factors, such as: the relative abundance of capital in some countries, the existence of the world money, which is enforceable to ensure the free movement of capital and a sufficiently high degree of transnational and international credit and financial institutions.

Shanghai is a financial capital of China, an element linking China's economy with the whole world. Shanghai Stock Exchange is one of the biggest in the world, where a lot of deals are made every day [4].

According to the National Commission for Development and Reform of China, it has prepared a new program of Shanghai transformation into an international financial center, the program aims at increasing the volume of trading on the financial markets of the city more than twice and at increasing its derivative transactions transparency.

Shanghai's potential enables the city to become an international financial center. However, whether this is true in practice depends mainly on institutional reforms. Since the reform in Shanghai implemented by the government is an integral part of the overall economic reform in China, it can be done and deepened on the basis of existing laws and regulations.

Johannesburg is the main economic and financial center of South Africa. Johannesburg Stock Exchange is the largest stock exchange in Africa, it is a place where a large number of futures contracts are concluded every day. There are branches of government institutions in the city, which is also a major center of commerce. Johannesburg, including more than 900 million consumers, is ready to become a global financial center [3].

South African city has the most developed financial infrastructure among the countries located from the south of the Sahara and to South Africa, being generally high rated due to its financial practices. All these factors create great prospects for Johannesburg.

Mumbai is an important commercial, industrial and financial center of India. It is also the largest port on the Arabian coast of India, through which 40% of turnover in the foreign trade of the country is transferred. There are more than 15 thousand factories in Mumbai. Specializing in different types of manufacturing, they produce more than half of all industrial output of Maharashtra state.

Warsaw is a major economic and transportation center of the country with the developed machine building and metalworking. Warsaw is also a leading center of business activity in the country, which is in the top-20 of most attractive European cities in terms of business (according to European Cities Monitor rating).

Moscow is one of the rapidly and organically developed cities of the planet. It is the largest city in the Russian Federation, as well as the most important regional financial center. More than half of total foreign investment in Russia and more than 80% of the country's financial flows are concentrated in the Russian capital.

Saint Petersburg is one of the major economic centers of the Russian Federation with the second largest regional financial markets of Russia after Moscow [2].

Growing demand for financial services has born benefits to the financial sector, making it one of the most dynamic in Russia's economy in recent years. The growth of the financial sector, in turn, contributes to a more efficient investment and economic growth. The need for an extremely different development of the Russian financial system is a reason of the transformation of Moscow and St. Petersburg in international financial centers [7].

Thus, countries with emerging markets not only increase their economic weight, but also become more important actors in identification of global priorities.

Although countries with emerging markets reached a good level of maturity in many ways, they still face serious problems of internal economic policy, which can limit their potential for growth. Development of financial markets is essential for better targeting of domestic and foreign savings to productive investment objectives. This, combined with a carefully worked out system of social protection is essential for a more even distribution of the economic growth benefits. It should focus on a more balanced growth, rather than only concentrate on increasing total GDP without taking into consideration consequences for the distribution and the environment [1].

The global financial crisis provides countries with emerging markets with the unique opportunity to reach maturity in one more way, namely they can accept greater responsibility for global economic and financial stability. Although such countries with emerging markets as India and China remain relatively poor in terms of income per capita, only due to the overall size of their economy it is important for these countries to take into account the regional and global implications of their decisions in economic policies. Therefore, they will need to play an active role in the leading international

discussions on the key economic policy issues, including the strengthening of global economic governance. Their long-term interest is to take the initiative in solving a range of global problems from the removal of trade barriers to climate change, rather than focusing narrowly on their own, in their opinion, short-term interests.

**Conclusion.** In present conditions there is a gradual shift of financial activity process of traditional financial centers into financial centers in countries with emerging markets. Mentioned above, the developing countries have strengthened their power at the international political and economic fields. Increasing of export was the reason of significant redirection of international money flows in these countries. Nowadays undeveloped local financial institutions and social financial programs is the main cause of comparative national market inefficiency. Taking into consideration, growing economy and strengthening currency such countries as China, India and Poland have a good opportunity to realize their potential of IFC location.

**Reference:** 1. Коллонтай В.М. Регулирование финансов и финансовые центры [Электронный ресурс]. / В.М.Коллонтай // Философия хозяйства. Вып. 4. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/>; 2. Мегалополиси в умовах глобалізації. Збірник оглядів та рефератів // ІНІОН РАН. – М., 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/>; 3. Осипян Г.В. Международные финансовые центры Азии в системе мировой экономики: дисертація канд. екон. наук: 08.00.05 [Электрон. ресурс]. / Г.В. Осипян. – М., 2011. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/>; 4. Статистический ежегодник Шанхая 2008. Шанхай, 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shsb.ru/>; 5. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок / А.А. Суэтин – М., 2009. – 264 с.; 6. Хасбулатова Р.И. Мировая экономика и международные экономические отношения / Р.И. Хасбулатова – М., 2010. – 718 с.; 7. Cassis Y. Capitals of Capital. A History of International Financial Centres 1780–2005. – Cambridge: Cambridge University Press, 2010; 8. Friedmann J. The World City Hypothesis // Development and Change. World Cities in a World System / Ed. by P. Knox, P. Taylor. – N.Y., 1986. № 4. – P. 12–50.



## РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ СУЧАСНОСТІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Транснаціональні корпорації є досить складним феноменом господарської діяльності, що постійно еволюціонує та перебудовується в системі міжгосподарських зв'язків, оновлюючи тенденції світогосподарського розвитку. Якщо на початковому етапі розвитку діяльність міжнародних корпорацій було орієнтовано переважно на розробку сировини та військово-технічне виробництво, то сучасні ТНК є впливовими акторами на найбільш динамічних ринках, що забезпечують науково-технічний прогрес світової економіки.

У сучасному світовому господарстві ТНК являють собою потужне джерело інвестиційних ресурсів. Сумарні валютні резерви ТНК є у декілька разів більшими, ніж резерви усіх національних банків, разом узяті. Низка ТНК (наприклад, «General Motors», «Exxon Mobil Corporation», «General Electric», «Ford», «Royal Dutch / Shell») розпоряджаються коштами, що перевищують національний дохід багатьох незалежних держав. Загалом близько 500 ТНК формують ядро світогосподарської системи, загальний обсяг активів яких оцінюється приблизно в 9 трлн дол. США [1, с. 84]. Діяльність ТНК стала рушієм міжнародного інвестиційного процесу, розвитку технологій та функціонування міжнародного виробництва. Велика частина міжнародних корпорацій зайнята виробничою діяльністю – 60%, 30% діють у сфері послуг і тільки 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві [2, с. 98].

Міжнародні корпорації загальноновизнані центральним суб'єктом інвестиційних процесів в світовому господарстві, завдячуючи ефективному розміщенню капіталів за кордоном. За своїм значенням сукупні іноземні інвестиції таких компаній є суттєвішими за торгівлю. ТНК контролюють третину світових виробничих капіталів приватного сектора, до 90% прямих інвестицій за кордоном [3, с. 3]. Саме інвестиційна діяльність, що здійснюється переважно в формі ПП, є основним інструментом впливу ТНК на економічні процеси у світовому господарстві.

Завдяки інвестиційній діяльності ТНК досягається висока концентрація капіталу в провідних галузях світової економіки. Зокрема, близько 60–70% світового ринку продукції електронної промисловості перебуває під контролем 20–25 ТНК, що входять до групи 100 найбільших світових корпорацій. Високий ступінь контролю з боку ТНК спостеріга-

ється на світовому ринку телекомунікацій, алюмінію, алмазному ринку. Вони реалізують 80% усієї виробленої у світі продукції електроніки та хімії, 95% продукції фармацевтики, 79% продукції машинобудування [4, с. 43]. У такий спосіб ТНК мають можливість суттєво впливати на розширення міжнародного виробництва.

Таблиця 1

Показники прямого іноземного інвестування  
та міжнародного виробництва

Найменування показника	Вартісний обсяг у поточних цінах (млрд дол. США)				
	1990	2005- 2007*	2011	2012	2013
Ввіз ПП	208	1493	1700	1330	1452
Вивіз ПП	241	1532	1712	1347	1411
Весь обсяг ввезених ПП	2078	14790	21117	23304	25464
Весь обсяг вивезених ПП	2088	15884	21913	23916	26313
Дохід на ввезені ПП	79	1072	1603	1581	1748
Норма прибутку на ввезені ПП (%)	3,8	7,3	6,9	7,6	6,8
Дохід на вивезені ПП	126	1135	1550	1509	1622
Норма прибутку на вивезені ПП (%)	6,0	7,2	6,5	7,1	6,3
Трансграничні злиття і поглинання	111	780	556	332	349
Прибуток від продажу закордонних філіалів	4723	21469	28516	31532	34508
Додана вартість (продукція) закордонних філіалів	881	4878	6262	7089	7492
Сукупні активи закордонних філіалів	3893	42179	83754	89568	96625
Експорт закордонних філіалів	1498	5012	7463	7532	7721
Зайнятість в закордонних філіалах (тис. чол.)	20625	53306	63416	67155	70726
ВВП	22327	51288	71314	72807	74284
Валове виробниче накопичення	5072	11801	16498	17171	17673
Надходження у вигляді роялті і ліцензійних платежів	29	161	250	253	259
Експорт товарів і послуг	4107	15034	22386	22593	23160

\* (усереднений докризовий показник)

Джерело: [5, с. 18]

За даними щорічного звіту про світові інвестиції за 2014 рік ЮНКТАД [5], у 2013 році спостерігалось подальше зростання світового виробництва, яке збільшилося на 9% за обсягом продажів, на 8% за обсягом активів, на 6% за доданою вартістю, на 5% за розміром зайнятості та на 3% за обсягом експорту (табл. 1). При цьому ТНК, з країн що розвиваються та з країн з перехідною економікою розширювали свої закордонні операції швидше, ніж ТНК розвинених країн, але приблизно тими ж темпами, що й операції на внутрішніх ринках, в результаті чого індекс інтернаціоналізації в цілому залишився на колишньому рівні [5].

Характерною рисою глобального інвестиційного процесу стає подальша активізація ТНК країн, що розвиваються, з придбання іноземних філій компаній розвинених країн, які знаходяться в їх регіонах. Вивіз інвестицій з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою досяг 553 млрд дол., що становить 39% світового обсягу вивозу ПІІ в порівнянні з лише 12% на початку 2000-х років [5, с. 9]. Втім на думку низки фахівців [6], зрушення міжнародних потоків капіталів у бік розвинених країн – явище тимчасове.

За сучасних умов важлива роль в прямому іноземному інвестуванні належить державним ТНК. За оцінками ЮНКТАД, хоча число державних ТНК у світовій економіці не перевищує 1% від загальної кількості ТНК, їм належить більше 11% світових потоків ПІІ. В розвинених країнах і країнах, що розвиваються існує не менше 550 державних ТНК, які налічують понад 15000 закордонних філій і мають іноземні активи на суму понад 2 трлн дол. США. У 2013 році обсяг ПІІ державних ТНК перевищив 160 млрд дол. США [5, с. 17].

На думку експертів ЮНКТАД найближчими роками очікується зростання руху потоків ПІІ. Після скорочення в 2012 році світові потоки прямих іноземних інвестицій збільшилися в 2013 році на 9% [5]. При цьому фахівці покладають надії саме на зусилля ТНК для розкриття значного потенціалу міжнародного інвестування. Таким чином, можна передбачити, що роль транснаціональних корпорацій в розвитку глобальних інвестиційних процесів і надалі зростатиме.

**Література:** 1. Фролова Т.О. Передумови глобалізації інвестиційних процесів / Т.О. Фролова // *Культура народів Причорномор'я*. – 2011. – №217. – с. 82-89; 2. Корниенко О.В. *Мировая экономика: учеб. пособие* / О.В. Корниенко. – СПб., 2009. – 256 с.; 3. Пешко А.В. *Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності* / А.В. Пешко, Г.В. Назаренко [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>; 4. Навроцька Н.А. *Розвиток інвестиційних процесів в умовах глобальної конкуренції* / Н.А.Навроцька // *Вісник Дніпропетровського ун-ту. Серія: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»*. – Випуск 6, 2014. – с. 40-48; 5. UNCTAD. *World Investment Report 2014* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2014_en.pdf); 6. Гретченко А.А. *Инвестиционные процессы в условиях глобализации* / А.А. Гретченко // *Аудит и финансовый анализ*. – 2008. – №1. – с. 204–214.

\*\*\*

Голованова А.Г.

## **МІЖНАРОДНІ БАНКІВСЬКІ ГАРАНТІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА СТРАХУВАННЯ РИЗИКУ КОНТРАГЕНТІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

У практиці проведення міжнародних розрахунків ефективно використовується такий інструмент, як банківська гарантія. Вона кваліфікується як зобов'язання банку сплатити відповідну грошову суму у разі невиконання або порушення контрагентами умов контракту. Значного поширення банківські гарантії набули у 70-ті роки, коли покупці з Середнього Сходу, що торгували на умовах негайного платежу або короткотермінового кредиту, вирішили захистити себе від невиконання постачальниками зобов'язань за контрактом.

У зовнішньоекономічній торгівлі для обох ділових партнерів часто виникає однакова проблема: продавцеві важко оцінити платоспроможність покупця, а останньому нелегко оцінити готовність постачальника виконати зобов'язання, його професійні та фінансові можливості. Таким чином, основною вимогою контрагентів є забезпечення виконання зобов'язань партнером [1].

Зовнішньоекономічна діяльність супроводжується численними ризиками. Це політичні ризики; ризики, пов'язані з відмінністю правових систем різних країн світу; ризики, обумовлені змінами ринкової кон'юнктури на міжнародних ринках; фінансові та валютні ризики.

З метою нівелювання негативного впливу вище перерахованих та інших ризиків у міжнародній практиці для фінансування міжнародних торгових операцій використовуються такі інструменти як документарні акредитиви та банківські гарантії. Таке фінансування може приймати форму відкриття банком акредитива або надання банківської гарантії без розміщення клієнтом грошового покриття на момент випуску відповідного інструмента (відкриття акредитива/надання гарантії), або надаватись у формі кредиту для виробництва чи придбання товару, що буде експортований клієнтом (так зване перед-експортне фінансування), а також здійснюватись у формі оплати банком документів за експортним акредитивом з відстроченим платежем, що відкритий на користь клієнта, до настання терміну платежу за акредитивом (так зване пост-експортне фінансування) [4].



Торгове фінансування є провідною послугою міжнародних банків. В Україні все більше підприємств звертаються до послуг торгового фінансування через свою зручність у закупівлі товару закордоном, попередження ризиків у міжнародній торгівлі та привабливу вартість.

Ключові теоретичні та методичні питання управління міжнародними банківськими гарантіями як інструментом фінансового менеджменту та страхування ризику контрагентів у зовнішньоекономічній діяльності розглядаються в роботах таких вчених: В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, С. Румарс, які розробили теоретико-методологічні і практичні питання використання різних форм фінансування міжнародних торгових операцій, у тому числі і банківського гарантування. Разом з тим, особливості та переваги банківських гарантій в сучасних умовах потребують подальших досліджень.

Гарантії як інструмент фінансування міжнародних торгових операцій є доцільними, якщо контрагенти невпевнені у платоспроможності один одного; якщо контрагенти невпевнені у належному виконанні зобов'язань іншою стороною міжнародного договору; якщо існує ризик нецільового використання авансового платежу; якщо необхідна відстрочка платежу (товарний кредит) [3].

Таким чином, гарантія – це письмове зобов'язання банку сплатити кредиту (бенефіціару) гарантовану суму, у випадку отримання письмової вимоги, яка свідчить про невиконання боржником (принципалом) своїх зобов'язань, передбачених умовами гарантії. Гарантія – це спосіб забезпечення виконання зобов'язань, відповідно до якого банк-гарант приймає на себе грошове зобов'язання перед бенефіціаром (оформлене в письмовій формі або у формі повідомлення) сплатити кошти за принципа в разі невиконання останнім своїх зобов'язань у повному обсязі або їх частину в разі пред'явлення бенефіціаром вимоги та дотримання всіх вимог, передбачених умовами гарантії. Зобов'язання банку-гаранта перед бенефіціаром не залежить від основного зобов'язання принципала (його припинення або недійсності), зокрема і тоді, коли посилання на таке зобов'язання безпосередньо міститься в тексті гарантії [1].

Основними суб'єктами гарантій є: гарант (банк, який надає гарантія на користь бенефіціара); кредитор (бенефіціар), тобто особа, на користь якої надається гарантія; боржник (принципал), особа, за заявою якої надається гарантія. Види банківських гарантій подано у таблиці 1.

Гарантії як фінансові послуги характеризує [2]:

– можливість виступати гарантами закріплена лише за фінансовими установами.

– незалежність гарантій, тобто гарантії мають автономний, самостійний характер, а її дійсність не залежить від дійсності основного зобов'язання. Автономність гарантії також проявляється у тому, що строк її дії може не співпадати зі строком дії основного зобов'язання.

– відповідальність гаранта настає після подання бенефіціаром відповідної вимоги про сплату.

– існує заборона на передачу іншій особі права вимоги до гаранта.

– послуги гаранта є платними.

– встановленням обмежень зобов'язань гаранта обмежується встановлено сумою.

– гарант має право на зворотну вимогу (регрес) до боржника у разі сплати кредитором грошової суми у відповідності з умовами гарантії.

Таблиця 1

Основні види банківських гарантій

Банківська гарантія	Особливості
Тендерна гарантія (Tender Guarantee or Bid Bond) (гарантія забезпечення пропозиції)	гарантує виконання зобов'язань компанією, що бере участь у тендері, у випадку її перемоги
Гарантія виконання (Performance Bond)	застосовується для забезпечення своєчасної поставки товару або надання послуги відповідно до умов договору
Платіжна гарантія (Payment Guarantee)	забезпечує виконання будь-яких платіжних зобов'язань покупця стосовно продавця в частині виплати контрактної ціни в межах обумовленого для цього терміну
Гарантія авансового платежу (Advance Payment Guarantee)	забезпечує виконання будь-яких претензій покупця стосовно продавця, що можуть виникнути в частині виплати покупцем авансового платежу за контрактом
Гарантія повернення позики	застосовується з метою зниження ризиків неповернення наданих кредитів.

*Джерело: складено автором на основі [1, 2, 5]*

На ринку гарантійних фінансових послуг діють переважно банківські установи. Надання банківських гарантій спрямоване на виконання клієнтом своїх зобов'язань за торговельними та фінансовими угодами.

Банківська гарантія – це безвідкличне зобов'язання банку виплатити певну грошову суму бенефіціару у випадку невиконання третьою стороною (принципалом за гарантією) своїх зобов'язань перед бенефіціаром [4]. Банківські гарантії платежу, гарантії надання кредиту, гарантії представлення акредитива, гарантії акцептування та авалювання векселів, тендерні гарантії, гарантії виконання контракту можуть надаватись як у вигляді спеціального документа (гарантійного листа), так і шляхом напису на векселі (акцепт, аваль).

Банківська гарантія є універсальним та надійним інструментом забезпечення різних видів зобов'язань сторін договору і зручним інструментом торгового фінансування. Разом з тим, на ринку фінансових послуг є і інші інструменти. Порівняльна характеристика переваг банківських гарантій та документарних акредитивів наведена у таблиці 2.

У міжнародній практиці розрахунків існує правомірне і неправомірне використання банківських гарантій.

Таблиця 2

Переваги банківських гарантій та документарних акредитивів

Банківська гарантія	Документарний акредитив
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. відстрочка платежу надає можливість отримати від контрагентів товарний кредит (відстрочка платежу), який забезпечується банківською гарантією;</li> <li>2. скорочення ризиків за операціями – гарантування банком грошової компенсації за невиконання зобов'язань за договором/контрактом, які зазначені в умовах гарантії;</li> <li>3. відшкодування оплати відповідно до письмової вимоги лише за фактично поставлені товари/ надані послуги;</li> <li>4. можливість гарантувати виконання зобов'язань за контрактом без внесення передоплати/авансу;</li> <li>5. економія – значно дешевший інструмент порівняно із традиційним кредитуванням чи факторингом.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. можливість уникнути авансових платежів зі властивими їм недоліками;</li> <li>2. можливість використання в якості інструмента забезпечення платежів в усіх країнах світу;</li> <li>3. продавець може бути впевненим, що належна сума за поставку товару буде своєчасно сплачена;</li> <li>4. платіж за акредитивом буде виконаний тільки після того, як відповідні документи засвідчать, що продавець виконав умови, зазначені в акредитиві;</li> <li>5. можливість скористатися перевагами фінансування міжнародної торгівлі, як більш дешевої, порівняно з кредитуванням, операції;</li> <li>6. високий ступінь міжнародної правової надійності.</li> </ol>

*Джерело: складено автором на основі [3, 4]*

На ринку банківських гарантій для малого і середнього бізнесу експерти відзначають повільне зростання попиту, що пов'язаний як з підвищенням обізнаності підприємців щодо самого банківського продукту, так і з залученням дедалі більшої кількості успішних підприємств до участі в тендерах (зокрема державних). При цьому в банках спостерігається різний розподіл попиту на банківські гарантії для МСБ між чотирма основними їх типами: 1) для торговельних підприємств; 2) для перевізників; 3) для турагентів та туроператорів; 4) для участі в тендерах.

В першу чергу користується попитом туристична гарантія, яка необхідна для ведення цього напрямку бізнесу. Потім – банківські гарантії за торговельними операціями між суб'єктами господарювання, зазвичай між локальним (українським) покупцем і зарубіжним постачальником; і тендерні гарантії

Схожа ситуація і ще в одній установі, що активно працює з малим бізнесом. Основними споживачами такої послуги, як отримання банківської гарантії, є компанії, що займаються вантажоперевезеннями і надають туристичні послуги.

Інша ситуація в деяких великих банках. Більшу частину портфеля документарних операцій складають тендерні гарантії найчастіше на користь державних компаній. За останні півроку збільшилася кількість гарантій платежу за договорами дистрибуції товарів і послуг.

Банківська гарантія є одним із найчастіше використовуваних засобів забезпечення виконання зобов'язань у міжнародному обороті. Тому важливою є уніфікація норм щодо банківської гарантії на рівні як законодавства, так і торговельних звичаїв. Адже якщо банківська гарантія не регламентує деякі зобов'язання банку-гаранта й у законодавстві держави не зазначено спеціального регулювання для даного інституту, не можна виключити того, що суд при виникненні суперечки може застосувати до банківської гарантії такі самі норми, як і до договору поручництва, як найближчого до банківської гарантії інституту, що міститься в законодавстві практично всіх держав світу. А в цьому випадку найважливіші переваги гарантії – самостійність і незалежність від основного договору – не діють.

На наш погляд, для успішного функціонування продукту торгового фінансування комерційним банкам необхідно розвивати відносини із зарубіжними банками, міжнародними фінансовими організаціями. З метою розвитку торгового фінансування доцільним є розширення спектру банківських послуг, у тому числі за рахунок надання банківських гарантій, які є одним з інструментів безресурсного фінансування, не потребують вилучення грошових коштів, дозволяють наказодавцю уникнути передплати за товари і послуги, забезпечують економію власних ресурсів, а також є зручним інструментом для належного і своєчасного виконання договірних зобов'язань із контрагентами.

**Література:** 1. Банківська енциклопедія / Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.; 2. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посібн. / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.; 3. Офіційний сайт ПАТ Райффайзен Банк Аваль». – Режим доступу: <http://www.aval.ua>; 4. Офіційний сайт UniCredit Bank. – Режим доступу: <http://www.unicredit.ua>; 5. Румас С. Інструменти зовнішньоторговельного фінансування: форми і методи / С. Румас // Банківський вісник, Красавік. – 2009. – № 10 (447). – с. 18–22.



**Гончаренко Н.І., Олійник А.В.**  
**ВПЛИВ КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТІВ**  
**НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Кредитні інститути в силу своєї специфіки займають особливе місце в економіці й, будучи тісно пов'язаними з усіма ланками господарства через механізм грошових відносин, виявляють величезний вплив на життєдіяльність суспільства загалом. У зв'язку з цим ефективне функціонування і розвиток банків можливі лише за умов певного рівня єдності, що відображає координацію зусиль і тісні взаємозв'язки в рамках єдиного механізму контролю і нагляду. Сукупність таких взаємозв'язків виражає конкретну форму діяльності банків та практичної організації банківської справи у кожній країні – банківську систему.

Дослідження діяльності кредитних інститутів у країнах світу знайшло певне висвітлення в зарубіжній та вітчизняній літературі, зокрема, в працях таких вчених, як: Балабанова С.Я., Будкіна В.С., Василика О.Д., Гальчинського А.С., Голубовича А.Ф., Красавіної Л.Н., Кредісова А.І., Лук'яненко Д.Г., Луцишиної З.О., Макарова М.І., Маркова О.М., Носкова І.Е., Очкасова В.І., Пахомова Ю.М., Перло В., Піскунова Ю.Д., Плотнікова О.М., Поручника А.М., Рогача О.І., Рокочі В.В., Савлука М.І., Савчука В.С., Філіпенка А.С., Циганова С.А., Шниркова О.І. та ін. У наукових працях цих авторів розглядаються теоретичні проблеми міжнародних фінансових відносин, аналізуються суттєві риси здійснення фінансових операцій, міжнародних розрахунків, особливості функцій світових фінансових ринків, специфіка міжнародної діяльності КБ тощо.

Грошово-кредитне посередництво банків у русі грошових потоків, які впливають на всі стадії процесу розширеного відтворення, складає економічну основу банківських операцій з акумуляції й розміщення грошових ресурсів, що у кожному окремому випадку виражає зміст грошово-кредитних відносин з індивідуальними вкладниками або позичальниками. Загальна ж сукупність цих відносин у поєднанні з регулятивним впливом центрального банку формує грошово-кредитні відносини суспільства в цілому.

Таким чином, маємо свого роду «розподіл обов'язків» усередині банківської системи, який у кінцевому підсумку позначається на особливостях її взаємодії з національною економікою загалом. Верхній рівень системи – Центральний банк – забезпечує загальне регулювання грошово-

кредитних відносин на макрорівні та, проводячи монетарну політику, визначає кількісні та якісні параметри їх реалізації для всіх суб'єктів ринку.

Між фінансовою і монетарною політикою не повинно існувати відносин підпорядкування або першорядності і другорядності. Фінансова політика поза монетарною політикою (й навпаки) не може розглядатися як універсальний, а тим більше єдино можливий засіб макроекономічного регулювання.

Типовою для ситуації фінансової стабілізації стала модель відповідності монетарної і фінансової політики. При такому взаємозв'язку між монетарною і фінансовою політикою важко розраховувати на досягнення сталого економічного зростання.

На певному етапі історичного розвитку вплив цих інструментів може бути спрямований на досягнення єдиної мети – подолання інфляції. З огляду на досвід державного регулювання реальної економіки промислово-розвинутих країн доцільно використовувати різну спрямованість бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики в залежності від економічної ситуації в країні.

Принцип диференційованості і комплексності щодо використання інструментів грошової політики, яка проводиться Центральним банком, дають змогу значною мірою коригувати негативні тенденції в бюджетно-податковій політиці. Саме таке поєднання покликане сприяти підтриманню ділової та інвестиційної активності в країні, яке є основою структурних перетворень в економіці, поетапного розвитку кожного з секторів економічного й особливо реального виробництва, забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Тривала концентрація зусиль держави й банків на проведенні грошово-кредитної політики, спрямованої лише на подолання інфляції із застосуванням на цьому напрямі усіх можливих засобів впливу на фінансово-грошові відносини, дає суперечливі результати. Утримання надмірного зростання цін, з одного боку, надає стабільності грошовій системі країни і зводить коло можливих ризиків у процесі прогнозування та стратегічного планування. З другого – супроводжується втратою банківською системою країни здатності забезпечувати потребу суб'єктів господарювання у запозичених коштах на тривалий період часу. Це, в свою чергу, призводить до втрати перспектив, тобто такого становища, коли основні агенти фінансового ринку втрачають можливість інноваційного оновлення основного капіталу для виробництва нових видів продукції.

Отже, грошово-кредитна політика, яку проводить центральний банк країни за схемою «зменшення грошової маси – зменшення дефіциту державного бюджету – скорочення внутрішнього попиту – зменшення інфляції», стабілізує лише монетарну складову економічного зростання й супроводжується згортанням виробництва. Із метою забезпечення умов переходу до більш якісного рівня економічних відносин придатнішою є схема «нагромадження капіталу – розширення внутрішнього попиту – зростання виробництва й зайнятості – зростання доходів бюджету – фінансування інвестиційних витрат у пріоритетних галузях економіки та регіонах держави». Центральною ланкою такого ланцюга на даному етапі має бути оздоровлення фінансів підприємств, розширене відтворення основного капіталу на інноваційній основі.

Що ж до банківських установ – нижнього рівня системи – то вони займаються безпосередньо організацією грошово-кредитних відносин згідно зазначених параметрів з окремими економічними агентами, що в сукупності забезпечує кругообіг грошових потоків всієї національної економіки у процесі розширеного відтворення.

Серед причин зниження платоспроможності підприємств треба назвати й те, що кошти не завжди доходять до національних виробників. Звичайною стає ситуація, коли вони акумулюються у банківських установах і використовуються ними в операціях фінансового ринку, які, як правило, не лише не сприяють позитивним змінам у структурі економічного виробництва, а й навпаки, сприяють деформації його пропорцій. Так, надання короткострокових кредитів для торговельних та спекулятивних цілей, особливістю яких є високий рівень прибутковості і досить низький рівень ризику у зв'язку із швидким обігом капіталу, робить їх привабливими для банківського сектору, але не відповідає довгостроковим цілям структурних перетворень. Короткостроковий характер кредитних вкладень пов'язаний також із недостатнім обсягом довгострокової ресурсної бази банківських установ, що в свою чергу є наслідком низьким рівнем доходів населення.

Негативно впливає на фінансовий стан підприємств матеріального виробництва й недосконала відносна структура цін, за якою грошові ресурси концентруються у сферах, що не створюють реального продукту. Висока процентна ставка банківського кредиту унеможливорює використання ресурсів банківської системи для капіталоутворення та взаєморозрахунків і спричиняє виникнення такого феномену, як взаємокредитування, яке компенсує обігові кошти підприємств.

Велика роль у процесі формування конкурентоспроможної структури економіки держави належить ринку запозиченого капіталу. Для вдос-

коналення механізму його впливу на економіку потрібно використовувати гнучку процентну політику, а також мати гарантії держави і страхування вкладень від ризику.

Слід зауважити й на те, що проблема полягає не стільки в нестачі грошової маси, яка обслуговує економіку, скільки у диспропорціях її розподілу за сферами економічної діяльності.

Заходами усунення таких диспропорцій і забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці повинні бути:

- надання підприємствам реального сектору економіки довгострокових інвестиційних кредитів під гарантії держави на оновлення виробничого апарату;

- переорієнтація грошової політики з боротьби з інфляцією через використання переважно рестрикційних методів до її спрямованості на реформування банківської структури.

Розглянувши та особливості впливу банківської системи на реальну економіку, можна зробити наступні висновки:

- недостатня дієвість банківської системи у реформуванні економічної структури пов'язана насамперед із неможливістю достатньою мірою забезпечити розвиток реального сектору економіки;

- значна недокапіталізація банківської системи виникає через прийняття безнадійних боргів підприємств та надмірну активність банків щодо узяття на себе процентних ризиків.

Отже, сприяння економічному зростанню має бути комплексом усіх державних заходів, які цілеспрямовано сприяють позитивним зрушенням в економіці країни та її регіонів відповідно до загальнодержавної стратегії економічного розвитку країни.

Таким чином, можна зробити висновок: банківська система є одним з об'єктивних економічних факторів впливу на економічне зростання країни. Комерційні банки впливають практично на всі складові економічного зростання. Так, розширення виробництва підприємствами відбувається не тільки за рахунок власних коштів (накопиченої амортизації і нерозподіленого прибутку), але і за рахунок банківських кредитів. Як правило, оборотні кошти підприємств поповнюються за рахунок короткострокових банківських кредитів, а інвестиційні проекти з тривалими строками окупності реалізуються за рахунок довгострокових кредитів.

Нові технології також впливають на темпи економічного росту, але в силу своєї високої вартості без банківського фінансування доступні не всім підприємствам. У свою чергу, вартість банківського фінансування залежить від темпів інфляції (відсотки по депозитах повинні бути вище



рівня інфляції), а також від схильності населення і самих компаній до заощаджень.

Таким чином, розглядаючи роль банківського кредитування в економіці країни, можна висновувати, що для забезпечення стабільного економічного росту важливим є рівень капіталізації банків і зміцнення довіри до банківської системи з боку вкладників і інвесторів, збільшення банківського капіталу шляхом залучення довгострокових депозитів від населення і суб'єктів господарювання і їхня трансформація в кредити для реального сектора економіки. Хоча очікувати економічного зростання тільки за рахунок використання банківського сектору недоцільно.

**Література:** 1. Геець В.М. Іноземний капітал у банківській системі України / Геець В.М. // Дзеркало тижня. – 2006. – №26 (605). 2. Остапчук Я. Роль іноземного капіталу в банківській системі України / Остапчук Я. // Финансовые риски. – 2007. – №1(46). – с. 44-47. 3. Звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електрон. ресурс]. / Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу: [www.dfr.gov.ua/](http://www.dfr.gov.ua/). – Нормативна база. 4. Павлюк К.В. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми / Павлюк К.В., Кажан В.А. // Фінанси України. – 2006. – №12. – с. 143-150. 5. Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України / Шаповалов А. // Вісник Національного банку України. – 2008. – №4. – с. 2-5.



УДК: 339. 923

**Кондратенко А.О.**

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Журавльов О.В.*

Сучасне світове господарство характеризується виявленням протиріч і закономірностей економічного зростання та розвитку, поглибленням взаємовпливу національних економік у процесі здійснення зовнішньоекономічних зв'язків. Процеси посилення взаємозалежності розвитку виробничих сил та розширення зв'язків національних економік зумовили виникнення в міжнародному просторі процесів глобалізації та посилення всесвітньої інтеграції. Тож в умовах глобалізації та, відповідно, жорсткої конкурентної боротьби на міжнародному ринку, виняткової актуальності на сучасному етапі економічного розвитку набуває питан-

ня теоретичного відпрацювання методичного інструментарію оцінки ефективності зовнішньоекономічних зв'язків, що, в свою чергу, зумовлює потребу в наукових дослідженнях [1, с. 3-5].

В економічній літературі пропонується кілька визначень зовнішньоекономічних зв'язків.

Зовнішньоекономічні зв'язки являють собою форми реалізації міждержавних відносин у частині науково технічного, виробничого і торгового співробітництва та валютно-фінансових відносин.

Зовнішньоекономічні зв'язки – це комплексна система різноманітних форм міжнародного співробітництва держав і їх суб'єктів у всіх галузях економіки [2, с. 102].

У тому випадку, якщо світову економіку вважати просто сукупністю національних економік, то ці визначення зовнішньоекономічних зв'язків, безумовно, вірні. Якщо світову економіку розглядати як суму окремих національних економік, пов'язаних між собою системою міжнародного поділу праці, системою економічних і політичних відносин, то цілком справедливо констатувати, що ці взаємини функціонують за допомогою зовнішньоекономічних зв'язків [1, с 5-7].

Вишеградська група (Вишеградська четвірка) – угруповання центральноєвропейських країн: Польщі, Чехії, Угорщини і Словаччини. З'явилась унаслідок зустрічі президентів Польщі і Чехословаччини та прем'єра Угорщини 15 лютого 1991 року в угорському місті Вишеград, після ухвалення Вишеградської декларації.

Головною метою була названа інтеграція до євроатлантичних структур. Водночас спільність цілей закордонної політики, спільність історичного досвіду та географічна близькість спричинили появу нового регіонального утворення, названого після розпаду Чехословаччини Вишеградською четвіркою (Чехія і Словаччина).

Вишеградська група відноситься до постсоціалістичних країн, які у 1991 р. почали проводити ряд реформ для переходу до ринкової економіки. Переважно радикальні методи реформування (метод «шокової терапії») своєї економіки вибрали Польща, меншою мірою Чехія, а Словаччина та Угорщина вибрали поступовий, еволюційний підхід («градуалістичний») до проведення реформ.

Вступ країн Вишеградської групи (В4) в ЄС 1 травня 2004 р. означало закінчення процесу трансформації соціально-економічної моделі і встановлення ринкової економіки [3].

Більшість компаній з країн В4, за винятком аграрного сектора, тривалий період часу до вступу в ЄС проводили комплекс заходів, спрямо-

ваних на підвищення своєї конкурентоспроможності, для успішного просування своїх товарів, як на ринку ЄС, так і на своїх внутрішніх ринках. Тому, вступ країн ЦСЄ в ЄС в 2004 р., в цілому, сприятливо позначилося на їх підприємницькій діяльності, надаючи їм додаткові конкурентні переваги від членства в ЄС [4].

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники країн В4 (2013 рік)

№	Країни	ВВП (млрд дол.)	Платіжний ба- ланс (млрд дол.)	Експорт (млрд дол.)	Імпорт (млрд дол.)
1.	Польща	814,0	11,06	202,3	207,4
2.	Угорщина	196,6	1,72	92,98	89,52
3.	Чехія	285,6	-3,27	161,4	143,4
4.	Словаччина	133,4	3,315	82,7	77,96

*Таблиця складена автором за матеріалами: [5; 6].*

За даними Головного управління статистики Польщі в 2013 р. польський експорт зріс на 6,5% і склав 203,2 млрд дол. Одночасно імпорт зріс на 0,7%, склавши 206,3 млрд дол. В результаті негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу різко знизилося – до 3,1 млрд дол. (табл. 1).

Основними торговельними партнерами Польщі залишалися країни – члени ЄС (74,8% в експорті Польщі та 58,1% в її імпорті). У числі головних партнерів – Німеччина (зростання експорту в 2013 р. 5,9%, імпорту 1,5%), Великобританія (зростання експорту в 2013 р. 2,3%, імпорту 7,1%), Чехія (зростання експорту в 2013 р. 4,0%, імпорту 0,6%) і КНР (зростання імпорту в 2013 р. 6,5%).

На ринках країн-членів ЄС в 2013 р. експорт Польщі збільшився на 4,5% (до 114,3 млрд євро), імпорт – на 1,5% (до 90 млрд євро). Експорт на розвинених ринках за межами ЄС зріс на 17,3% (до 10,4 млрд євро), найбільше зростання – у США (20,65%, 3,4 млрд євро) і Норвегії (26,3%, 3,1 млрд євро). Експорт на ринках країн СНД виріс на 7,8% (15,3 млрд євро), імпорт знизився на 11,7% (21,9 млрд євро), що трохи знизило високе негативне сальдо до 1,3 млрд євро [4].

Зовнішньоторговельний оборот Угорщини за 2013 р. (Таблиця 1.1) зріс на 2,2%. В тому числі, експорт збільшився на 2,5%, імпорт – на 1,8%. Позитивне сальдо зросло на 10,3%. Рівень зовнішньоторговельних цін на товари угорського експорту у 2013 р. знизився на 0,2%, середній рівень цін на імпортні товари впав на 0,7%. В результаті умови зовнішньої торгівлі країни за минулий рік покращилися на 0,5%. В регіональній структурі зовнішньої торгівлі Угорщини за розглянутий період головне місце як і раніше займав Європейський Союз. На частку ЄС в

2013 р. припало 75,6% угорського товарообігу. Основними торговельними партнерами Угорщини були Німеччина, Австрія, Росія, Словаччина, Італія, Польща, Румунія, Франція, КНР та Нідерланди [4].

За даними Чеського статистичного управління, зовнішньоторговельний товарообіг Чехії (табл. 1) за підсумками 2013 р. в доларовому обчисленні збільшився на 2,1% і склав 304,8 млрд дол. Чеський експорт зріс на 2,7% і досяг 161,4 млрд дол., одночасно імпорт Чехії збільшився на 1,3% і склав 143,4 млрд дол.

Показники зростання зовнішньої торгівлі Чехії з країнами світу в національній валюті значно відрізняються у зв'язку з коливанням курсу чеської крони по відношенню до долара. Основними зовнішньоекономічними партнерами Чехії є країни Євросоюзу, частка яких в чеському товарообігу за підсумками 2013 р. досягає 73,5% (81% чеського експорту і 65,1% чеського імпорту). Позитивне сальдо Чехії у зовнішній торгівлі з країнами ЄС в 2013 р. склало 37,3 млрд дол.

Ключовим зовнішньоторговельним партнером Чехії є Німеччина, зовнішня торгівля з якої становить 28,6% від зовнішньоторговельного товарообігу Чехії з країнами світу. Значущими торговими партнерами Чехії є й інші сусідні країни. Так, другим і третім зовнішньоторговельними партнерами Чехії є Словаччина і Польща, їх частка в товарообігу Чехії становить 7,4% і 6,6% відповідно. Сальдо торгового балансу країни зі Словаччиною в 2013 р. досягло 6,0 млрд дол., у той час як негативне сальдо зовнішньої торгівлі з Польщею склало -1,0 млрд дол.. [4].

В області зовнішньоекономічних зв'язків Словаччини (Таблиця 1.1) в 2013 р. в країні продовжували діяти механізми подальшої інтеграції в ЄС. За даними Статистичного управління СР, словацький експорт збільшився в поточних цінах на 3,6%, а імпорт – на 2,5%. Зовнішньоторговельний товарообіг зріс на 2,8% і склав 124,4 млрд євро. Сальдо торгового балансу було позитивним, його величина склала 4,3 млрд євро. Основний обсяг зовнішньої торгівлі Словаччини припадав на країни ЄС, частка яких у словацькому експорті становила 82,8%, в імпорті – 62,6%. Найважливішим показником торгівлі Словаччини в рамках ЄС є зростаюче позитивне сальдо майже з усіма членами ЄС (15,7 млрд євро). Найбільше позитивне сальдо Словаччина має з Німеччиною – 4,241 млрд євро. Найбільшими торговельними партнерами Словаччини в світі продовжували залишатися Німеччина, Чехія, Росія, Польща, Угорщина, Франція, Австрія, Італія, Республіка Корея і Китай.

За підсумками 2013 р. можна зробити висновок, що завдяки заходам, вжитим Урядом СР в 2009-2013 рр., щодо стимулювання зовнішньої тор-

гівлі, її обсяги вийшли на докризовий рівень і продовжили невелике, але стабільне зростання [4].

**Література:** 1. Аттокурова Н.С. Современный мировой рынок и структурные сдвиги во внешнеэкономических связях / Н.С. Аттокурова // Вестник КРСУ. – 2008. – Т.8, №3, с. 3-7; 2. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности / В.В. Покровская – М., 2009. – 456 с; 3. Вишеградська група [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visegradgroup.eu/> 4. Министерство экономического развития РФ: портал внешнеэкономической информации [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/>; 5. Світовий банк (The World Bank) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>; 6. Central Intelligence Agency – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/lo.html/](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/lo.html/).

\*\*\*

УДК 339.92+334.723+334.726

**Макаров А.В.**

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ APPLE В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Журавльов О. В.*

Американські корпорації в даний час займають лідируючі позиції у світі. Це стосується як їх розміру, так і конкурентоспроможності та ролі на світових ринках і в глобальній економічній системі. Фундаментом лідерства США і американських компаній у глобальній економіці є фактори, що склалися в результаті багаторічного історичного розвитку на основі ліберальних економічних і демократичних політичних принципів, соціально-економічна та інституційна системи. Великі й успішні корпорації є в багатьох розвинених країнах, але ніде вони не мають такої потужної і комплексної основи для розвитку та успішності, як у США.

Діяльність транснаціональних корпорацій пов'язана з інтересами їхніх держав. Кожна країна прагне зробити життя своїх громадян якнайкращим і при цьому зберегти національні особливості. Країни взаємодіють у ході досягнення цілей державного розвитку, і таким чином здійснюються міжнародні відносини. Природно, що у них виникають розбіжності з приводу паливних, сировинних і трудових ресурсів, а також відбувається боротьба за нові ринки збуту [2].

Інтереси транснаціональних корпорацій та країн, на території яких вони базуються, як правило, збігаються. Транснаціональні корпорації дозволяють своїй державі отримувати доступ до ресурсів інших країн. До того ж продукція, вироблена за кордоном, не буде обкладатися митами з боку держави, де ця продукція була виготовлена.

ТНК забезпечують вплив своєї держави на економіку інших країн. Раніше контроль здійснювався над колоніальними країнами або над вільними за допомогою тиску на їх уряди. Тепер же навіть за умови політичної незалежності деякі держави за допомогою своїх великих міжнародних корпорацій можуть зберігати економічне панування. Вигода таких держав очевидна, і тому вони надають найбільш впливовим корпораціям свою політичну підтримку [1].

Як видно з усього вищесказаного, економічне і політичне значення транснаціональних корпорацій дуже велике. Вони допомагають розвивати взаєморозуміння, довірчі відносини з країнами-партнерами, посилювати економічний вплив на світове господарство. Тобто держава повинна в певній мірі допомагати розвитку своїх ТНК, що актуально і для України, яка прагне зміцнити своє становище в МЄВ [3].

Значною мірою такий вплив можна прослідкувати на прикладі компанії Apple. На даний момент Apple є найдорожчою компанією в світі, а її вартість в рази перевищує річний бюджет України.

На закритті торгів 19 лютого 2015 року вартість акцій Apple склала 128,75 долара. Це дозволяє оцінити її ринкову капіталізацію в 750,1 млрд доларів. Досі жодній публічній компанії США і світу в цілому не вдавалося пробити позначку в 700 млрд доларів за капіталізацією [4]. Раніше Apple відзвітувала про прибуток в 18 млрд дол. за квартал, що завершився у кінці грудня 2014 року. Цей показник являється рекордним серед усіх компаній світу за весь час, до цього рекордсменом був Газпром. Компанії вдалося реалізувати за три місяці близько 74,5 млн iPhone.

Нинішня оцінка бізнесу Apple приблизно вдвічі випереджає Google, в 8 разів – McDonald's і в 24 рази – Twitter. Найближчий переслідуювач серед найдорожчих компаній США – нафтовий гігант Exxon Mobil – оцінюється в 384 мільярди доларів. З моменту первинного публічного розміщення акцій Apple на біржі в грудні 1980 року ринкова вартість компанії зросла більш ніж на 50,6 тис. відсотків.

Компанія Apple має величезний вплив на світовий фінансовий ринок. Наприклад, відхід Стіва Джобса на пенсію сколихнув увесь ІТ-ринок і зіграв на руку конкурентам «яблучної корпорації». Акції Apple

впали на 5% (компанія подешевшала на \$ 16 млрд), що призвело до зниження індексів американських бірж, зросла вартість конкурентів, а також посилилися азіатські ринки. Так, цінні папери Samsung Electronics подорожчали на 3,2%, LG Electronics – на 4%. Акції Sony і HTC виросли в ціні більш ніж на 2%, а Lenovo – на 1,8% [5].

Після початку продаж iPhone шостого покоління, валовий внутрішній продукт США зріс на 0,5%. Такі розрахунки наводить провідний економіст найбільшої в світі фінансової корпорації JPMorgan Майкл Феролі. Враховуючи середню ціну в 695 доларів США, з яких 200 – це гроші, що йдуть постачальникам комплектуючих і збирачам, то в США залишається 495 доларів. Таким чином, нова версія iPhone викликала приріст ВВП на 12,8 млрд доларів [5].

За оцінками Майкла JPMorgan Chase (NYSE: JPM), продажі iPhone додають від чверті до половини процентного пункту до щорічного зростання ВВП Штатів. У певному сенсі це робить iPhone основою фондового ринку. Apple – найбільша компанія в світі за ринковою капіталізацією. На неї припадає близько 4% ваги індексу S&P 500. І папери компанії показують відмінні результати, тоді як ринок в цілому не може цим похвалитися. За розрахунками Пола Хики, співзасновника Bespoke Investment Group, на Apple припало 18% всього зростання індексу S&P 500 2014 року [5].

Оскільки iPhone виробляють в основному за межами США, а продають у всьому світі, цей пристрій стимулює економіку багатьох регіонів, зокрема Східної Азії. Це ускладнює оцінку впливу компанії на домашньому ринку.

В США та інших розвинених країнах навіть ті, хто не купує iPhone і не володіє акціями Apple, мають певну частку в компанії. Акціями можна володіти побічно, через свій внесок у пенсійному фонді: вхідні в портфель фонди взаємних інвестицій майже напевно мають пакети акцій Apple. Практично кожен пенсійний фонд володіє акціями. Висока ймовірність, що їх істотна або навіть найбільша частка припадає на компанію Apple [4].

Тобто можна сказати, що крупні ТНК сьогодні стають локомотивами як національних так і світової економіки в цілому. Найдорожча компанія, Apple, вже створює 1% найбільшої економіки світу і можна прогнозувати збільшення цих показників. Саме такі ТНК змушують міжнародні ринки товарів, послуг, праці та капіталу, а у сукупності міжнародні економічні відносини, розвиватися та пристосовуватись до стандартів сьогодення.

**Література:** 1. Градобитова Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях: учебное пособие / Л.Д. Градобитова, Т. М. Исаченко. М.: Анкил, 2009. – 319 с. 2. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С.О., Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 472 с. 3. *Better Business. Multinationals and Decent Work // World of Work*. 2008. N 62. April. P. 4. <https://www.apple.com/> – 27 Apple Reports Record First Quarter Results. 5. <http://www.jpmorganchase.com/> – JPMorgan Chase (NYSE: JPM)

\*\*\*

УДК 35.073.534(317.77:004)

Марченко М.С.

## РОЛЬ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., доц. Ханова О.В.*

Перехід найбільш розвинених країн до постіндустріального суспільства і глобалізація економіки принесли відповідні зміни до звичного розуміння економічної природи та моделей економіки.

Актуальність теми дослідження обумовлена становленням електронного уряду як потужного механізму трансформації і покращення надання державних послуг на тлі швидкого зростання інформаційних послуг.

Метою дослідження є виявлення передумов розвитку концепції електронного уряду, а також його характеристик та впливу в рамках нерівного ступеня розвитку інформаційного суспільства та ІКТ в цілому.

Вчені часто вживають терміни «постіндустріальне» та «інформаційне» суспільство як синоніми, що не цілком відповідає суті того й іншого. Постіндустріалізація включає два процеси – процес інформатизації та процес сервісізації [2]:

1. Процес інформатизації економіки характеризується бурхливим розвитком інформаційної діяльності та інформаційних технологій. Цьому процесу притаманні такі риси: швидке зростання числа людей, зайнятих отриманням і обробкою інформації в різних її формах; значний обсяг і швидко зростаюча питома вага інформаційного сектора економіки в ВВП країн; висока кваліфікація і високі доходи залучених в цей процес кадрів.



2. Процес сервісізації економіки полягає в збільшенні значення сфери обслуговування (тобто послуг, крім інформаційних), до якої входять такі галузі, як туризм, готельне господарство, транспорт, торгівля.

Теоретики постіндустріального суспільства Д. Белл, З. Бжезинський, А. Тоффлер, Т. Форестер та інші передбачали перехід найбільш розвинутої частини людства до нового типу виробництва і суспільства на базі нових комп'ютерних технологій. Передумови переходу до інформаційного суспільства та ознаки цього переходу аналізуються широким колом дослідників. Одна з найбільш відомих класифікацій ознак інформаційного суспільства міститься в монографії Д. Тапскотта «Електронно-цифрове суспільство: плюси і мінуси епохи мережевого інтелекту». Автор виділяє 12 взаємопов'язаних ознак нового інформаційного суспільства, основними з яких є: віртуальна природа, молекулярна структура, динамізм [3].

У монографіях і дослідженнях 1990-х рр. – початку XXI ст. основна увага приділяється не стільки поширенню ІТ, скільки розвитку інформаційних мереж та пов'язаних процесів. Найбільша увага приділяється ідеї розвитку глобальної інформаційної мережі, що охоплює усі сфери життя – уряд і управління, освіта, економіка, соціальні служби, новини, комунікації і т.п. як платформи для створення загальнодоступної для громадян системи телекомунікацій, інформації та електронного уряду.

Отже, розвинення інформаційного суспільства призводить до певних змін в існуючій системі суспільного життя, включаючи й аспект управління. Суть електронного уряду полягає в перенесенні діяльності уряду в Інтернет, тобто організації управління державою та взаємодії з громадянами через Інтернет та інші інформаційні мережі. Мета перенесення діяльності уряду в Інтернет та ж, що і мета перенесення діяльності приватних компаній в Інтернет – збільшення ефективності роботи. Це досягається, як відомо, по-перше, за рахунок проходження процесів передачі інформації і фінансових потоків фактично в режимі реального часу; по-друге, за рахунок зниження витрат; і в третій, за рахунок збільшення якості надаваних послуг.

Для звичайних громадян створення електронного уряду в першу чергу означає спрощення процесів звернень до державних органів, завдяки здійсненню всіх державних функцій через Інтернет. Тобто через Інтернет громадяни зможуть платити податки, отримувати різноманітні довідки, які можна буде роздрукувати з екрану монітора через принтер, оформити різні ліцензії та соціальні пільги, подати заяву на шлюб, реєстрацію організації і т.д., включаючи голосування на виборах – кон-

цепція електронного уряду передбачає надання через Інтернет майже усього набору державних послуг як для фізичних, так і для юридичних осіб. При цьому фактично весь процес відбувається без прямої участі чиновників.

Поняття електронного уряду чи E-government на Заході з'явилося на початку 1990-х рр., але в практичну площину фактично почало переходити тільки в останні роки. Розробкою електронного уряду зайнялися в першу чергу США і Великобританія, а також Італія, Норвегія, Сінгапур, Австралія і деякі інші країни (Франція, Німеччина, Катар, ОАЕ).

Учасники взаємодії в рамках електронного уряду: держслужбовці, бізнес-кола, активні громадяни, освітні і дослідницькі інститути, суспільні групи, цивільні організації. Зазвичай в процесі впровадження електронного уряду виділяють три стадії [1]:

Стадія 1 (публічність). На даній стадії засоби ІКТ розширюють і роблять більш швидким і адресним доступ громадян, організацій і підприємств до інформації органів влади. Для реалізації даної стадії органи влади створюють свої веб-сайти, на яких розміщуються законодавчі та інші нормативно-правові акти, форми необхідних документів, статистичні та економічні дані. Основний елемент в даній стадії – оперативність оновлення інформації і наявність урядового веб-порталу, який інтегрує всі державні інформаційні ресурси і надає доступ до них «через одне вікно».

Стадія 2 (онлайн-транзакції). На другій стадії державні послуги (реєстрація нерухомості, заповнення податкових декларацій, подача заяв) надаються в онлайн-режимі. Перехід на дану стадію дозволяє оптимізувати бюрократичні і трудомісткі процедури, скорочує масштаби корупції (віртуальний контакт з чиновником знижує його можливості вимагати хабарі). Реалізація цієї стадії дозволяє органам влади надавати послуги в електронній формі (e-services) населенню та компаніям 24 години на добу і 7 днів на тиждень через «одне вікно».

Стадія 3 (участь). На третій стадії забезпечується участь суспільства в держуправлінні шляхом забезпечення інтерактивної взаємодії громадян і компаній з чиновниками протягом усього циклу вироблення державної політики на всіх рівнях влади. Реалізується за допомогою веб-форумів, на яких обговорюються проекти нормативних і законодавчих актів.

Основні пари взаємодій в рамках електронного уряду становлять:

– уряд – уряд (G2G) – проекти створення міжвідомчих мереж, корпоративних і державних баз даних, реєстрів введення електронного документообігу і т.д.

– уряд – населення (G2C) – проекти надання відомостей про вільні робочі місця, видача свідоцтв про народження, реєстрації та голосування виборців, референдуми, медична інформація і т.д.

– уряд – бізнес (G2B) – проекти проведення державних закупівель, видача ліцензій та дозволів і т.д.

Таблиця 1

Топ-10 країн з високим рівнем розвитку електронного уряду за ІРЕУ

Позиція	Країна	Регіон	ІРЕУ
1	Південна Корея	Азія	0,9462
2	Австралія	Океанія	0,9103
3	Сінгапура	Азія	0,9076
4	Франція	Європа	0,8938
5	Нідерланди	Європа	0,8897
6	Японія	Азія	0,8874
7	США	Америка	0,8748
8	Великобританія	Європа	0,8695
9	Нова Зеландія	Океанія	0,8644
10	Фінляндія	Європа	0,8449

Джерело: [4]

Основним показником впровадження електронного уряду слугує Індекс Розвитку Електронного Уряду (ІРЕУ), який розраховується в рамках ООН з 2001 року. Цей індекс складається з трьох основних вимірювань: надання онлайн послуг, телекомунікаційні зв'язки, за діяння населення і має максимальне значення «1». Однак, через ряд факторів, існують суттєві диспропорції по світу і високим ступенем розвитку електронного уряду володіють менше 15% країн світу, серед яких першу сходинку посідає Південна Корея, за нею йдуть Австралія, Сінгапур, Франція, Нідерланди та Японія (див. табл. 1). Україна ж поки що посідає 87 сходинку з середнім рівнем розвитку електронного уряду. Як виявили попередні дослідження, одним з основних факторів, що сприяють розвитку електронного уряду, є попередні та нинішні інвестиції в телекомунікації, людський капітал і надання інтернет-послуг [4].

Що стосується перспектив впровадження електронного уряду, то подальші дослідження можуть також виявити важливі переваги електронного уряду, крім вже вище зазначених, у вигляді нових робочих місць, поліпшення охорони здоров'я та освіти. Існують також серйозні проблеми, в тому числі наявність цифрового розриву, недостатня участь учасників процесу та відсутність стимулів для участі.

Таким чином, усі можливості та виклики потребують ефективної стратегії для створення сприятливих умов для підвищення ролі електронного уряду, в тому числі відповідних правових та інституційних змін, створення потенціалу для медіа-грамотності громадян та інтеграції онлайн-функцій для участі громадськості. В перспективі електронний уряд та інновації можуть забезпечити значні можливості для перетворення державного управління в інструмент сталого розвитку в контексті підвищення ефективності взаємодії між державою та населенням.

**Література:** 1. Коліушко І.Б. Електронне урядування – шлях до ефективності та прозорості державного управління / І.Б. Коліушко, М.С. Демкова // Інформаційне суспільство. Шлях України. – К.: Бібліотека інформ. суспільства, 2004. – с. 138–143; 2. Серьогіна С.Г., Пилипчук В.Г., Яковюк І.В. Інформаційне суспільство і держава: проблеми взаємодії на сучасному етапі. / редкол.: С.Г. Серьогіна, В.Г. Пилипчук, І.В. Яковюк. – Х.: НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування, 2012. – 214 с. ; 3. Тапскотт, Д. Електронно-цифрове общество: Плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта. – М., Киев: Рефл-бук. ПЧТ Пресс, 1999. – с. 53–83.; 4. United Nations E-government Survey 2014 [Електронний ресурс]. / UN publications – Режим доступу: [http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov\\_Complete\\_Survey-2014.pdf](http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf)

\*\*\*

УДК 339.923

**Пасмор М.С., Сідоров В.І.**  
**ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ**  
**В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

В умовах розвитку сучасних міжнародних економічних відносин світ дедалі укріплює інтеграційні зв'язки. На сьогоднішній день існує велика кількість інтеграційних об'єднань, які призвані вирішувати питання різного роду та масштабу [1, с. 97]. Оскільки світ розвивається в епоху інформаційних змін та подальшого значення і впливу цього фактору, ми вважаємо за доцільне вивчення питання саме інформаційної безпеки у розвитку функціонування інтеграційних об'єднань.

У зв'язку з тим, що члени деяких регіональних інтеграційних об'єднань виступають в якості учасників різних з них, їх політики з деяких питань можуть як співпадати, так і мати певні суперечності. Так, наприклад, Китай і Росія як учасники регіональних об'єднань БРІКС,

АТЕС і ШОС розглядають політику інформаційної безпеки як у контексті економічного співробітництва з питань лібералізації торгівлі та інвестицій, так і боротьби з кібертероризмом і використанням високих технологій із злочинною метою.

Оскільки АТЕС об'єднує 21 економіку АТР – Австралії, Брунею, В'єтнаму, Гонконгу (Китай), Індонезії, Канади, КНР, Республіки Корея, Малайзії, Мексики, Нової Зеландії, Папуа Нової Гвінеї, Перу, Росії, Сінгапуру, США, Таїланду, Тайваню, Філіппін, Чилі, Японії, політика інформаційної безпеки організації насамперед стосується проблем захисту критично важливої інфраструктури від терористичних загроз [3]. Особливої уваги АТЕС набула проблема кібертероризму, оскільки Інтернет став важливою основою для формування «нової економіки», заснованої на знаннях, розвитку електронної комерції, електронного уряду, соціального забезпечення потреб суспільств країн АТР на основі ІКТ. Учасники АТЕС підтримали стратегію кібербезпеки, орієнтовану на прийняття всеосяжних матеріальних і процесуальних законів, створення системи обміну інформацією і національних контактних пунктів у форматі «24/7», груп реагування на надзвичайні ситуації в комп'ютерній сфері, на виявлення кращих стандартів і досвіду, навчання та підвищення кваліфікації з інформаційної безпеки. У межах АТЕС був прийнятий Закон про кіберзлочинність, реалізований Проект Робочої групи АТЕС з питань зв'язку та інформації, підтримані законодавчі ініціативи щодо нарощування потенціалу у сфері кібербезпеки, також обговорювалися питання лібералізації ринку телекомунікацій, розширення масштабів використання широкосмугових мереж, розвиток електронного уряду та електронної комерції, активного застосування додатків ІКТ, на вироблення комплексної стратегії протидії інформаційним загрозам і розвиток регіональної системи інформаційної безпеки, а також вдосконалення законодавства країн регіону щодо регулювання інформаційного сектору в контексті інформаційної безпеки відповідно до міжнародних норм і принципів [3]. Діяльність КНР в АСЕАН стосується стратегії боротьби з кібертероризмом, співробітництва в межах Регіонального форуму з безпеки, який нині є єдиним в АТР механізмом багатостороннього регіонального політичного діалогу з усього спектру питань, пов'язаних з підтриманням миру і стабільності. Його завданням є забезпечення завдяки діалогу і консультацій безконфліктного розвитку Південно-Східної Азії і всього Азіатсько-Тихоокеанського регіону через створення надійної системи інформаційної безпеки. Важливим напрямком діяльності Форуму є також превентивні заходи інформаційної безпеки, що

зафіксовано в «Концепції та принципах превентивної дипломатії» з метою протистояння інформаційному тероризму [4, 5].

Позиція держав-учасників ШОС з міжнародної інформаційної безпеки викладена у спеціальній заяві Ради Шанхайської Організації Співробітництва, у якій керівники Казахстану, Китаю, Киргизстану, Росії, Таджикистану і Узбекистану висловили стурбованість щодо реальної небезпеки використання інформаційно-комунікаційних технологій з неправомірною метою. У заяві наголошувалося, що загроза використання ІКТ в злочинних, терористичних та військово-політичних цілях, не сумісних із забезпеченням міжнародної безпеки, можуть реалізовуватися як у цивільній, так і у військовій сфері та призвести до тяжких політичних і соціально-економічних наслідків в окремих країнах, регіонах й у світі в цілому, до дестабілізації суспільного життя, можуть мати глобальні катастрофічні наслідки [2, с. 196]. Зважаючи на те, що транснаціональний характер ІКТ, поява нових викликів і нестабільності диктує необхідність доповнення національних зусиль щодо забезпечення інформаційної безпеки спільними діями на двосторонньому, регіональному і міжнародному рівні, глави держав-членів ШОС підтримують діяльність, яка здійснюється в межах ООН про визнання потенційних загроз у сфері інформаційної безпеки і можливих спільних заходів протидії, а також до розробки відповідних міжнародних конвенцій, спрямованих на зміцнення безпеки глобальних інформаційних і телекомунікаційних систем, встановлення міжнародно-правових принципів і норм у сфері інформаційної безпеки [6]. Тому у відповідь на прийняте рішення, яке міститься в Заяві глав держав-членів ШОС з міжнародної інформаційної безпеки, відбулося засідання Групи експертів держав ШОС, погоджені інституційні основи її роботи, а головою був обраний експерт Російської Федерації як держави, що ініціювала розгляд у ШОС проблематики міжнародної інформаційної безпеки. Планом роботи групи передбачається співпраця держав ШОС у таких питаннях, як вироблення єдиного понятійного апарату з міжнародної інформаційної безпеки, здійснення аналізу загроз у цій сфері та протидії їм; вироблення пропозицій зі створення практичних механізмів моніторингу загроз у сфері міжнародної інформаційної безпеки та координації дій у просторі ШОС, вивчення й адаптація національних законодавств у сфері забезпечення інформаційної безпеки; співробітництво з питань інформаційної безпеки в межах міжнародних організацій та форумів, розробка і здійснення заходів довіри між державами ШОС в сфері забезпечення інформаційної безпеки, вивчення можливих шляхів надання взаємної допомоги щодо запо-

бігання деструктивним інформаційним впливам і надзвичайним ситуаціям, координація оперативного реагування на них і ліквідація їхніх наслідків [7].

Таким чином, суперечності співробітництва країн у сфері інформаційної безпеки свідчать, що ефективність боротьби з новими високотехнологічними озброєннями залежить не лише від заходів, здійснюваних на рівні національних інститутів і регіональних організацій, на які покладено загальні завдання забезпечення інформаційної безпеки, але й від координації безпекової політики та міжнародного співробітництва держав на багатосторонній основі, передусім на рівні ООН і її спеціалізованих установ, що відповідають за міжнародну безпеку.

**Література:** 1. Голюков А.П. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голюков, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.; 2. Голюков А.П. Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голюкова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268; 3. APEC Leaders statement on recent acts of terrorism in apes member economies (Los Cabos, Mexico, 2002) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apec.org>; 4. Bangkok Declaration on Partnership for the Future [Електрон. ресурс]. – Bangkok, 2003. – Режим доступу: <http://www.apec.org>. 5. Lima Declaration. The Sixth APEC Ministerial Meeting on the Telecommunications and Information Industry. – Lima, 2005. 6. Заявление глав государств-членов ШОС по международной информационной безопасности (Шанхай, 2006) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sectsc.org>; 7. Бишкекская Декларация: Заседание Совета глав государств-членов ШОС (2007) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sectsc.org>

\*\*\*

УДК 343.5

**Попова О.В.**  
**ВИВІЗ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ**  
**ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

Згідно основ економічної теорії, капітал повинен переміщатися з країн, що володіють його надлишком, у країни з недоліком капіталу. Витрати відтоку капіталу добре відомі: втрата продуктивного потенціалу, податкової бази і контролю над грошовими агрегатами – усе це лягає важким тягарем на суспільство в цілому і ускладнює здійснення заходів державної політики.

Масштаби відпливу капіталу з України за останні 10 років сягнули від 20 до 60 млрд дол. США, що є небезпекою для розширеного відтворення та стійкого зростання національної економіки. Експорт капіталу відбувається як внаслідок нерівномірності розвитку національної економіки, так і непродуктивного відтоку капіталу через високі ставки оподаткування, нестійку політичну ситуацію тощо. Наслідком усього цього є потужний відтік капіталу з країни з використанням таких засобів, як заниження сум в рахунках-фактурах при експортних операціях, оформленні фіктивних авансових платежів в рахунок імпорту, а також банківські перекази в обхід існуючих заходів контролю.

Вивчення даних питань набуває особливого значення і обумовлює актуальність подальшої наукової розробки.

*Аналіз останніх досліджень.* Методологічним основам дослідження проблем втечі капіталу присвячені праці таких науковців як Дорнбуша Р., Дулі М., Уільмсона Д., Красавіної Л., Різник Н., Старостіна А., Турчинова В.О., Варналій З.С., Антипова В.І., Герасимова С.І., Ларькова А.Н., Диканова Т.А., Орешкіна В., Лебедева А. та інших. Проте, незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, існує низка не вирішених питань, які потребують додаткового дослідження.

*Мета роботи* – дослідження мети, форм і місця такого явища, як вивіз капіталу з країни в системі міжнародних відносин.

Процеси міграції капіталу можуть відбуватись як внаслідок нерівномірності розвитку держави та її регіонів, пошуку джерел зростання прибутковості виробництв, так і непродуктивного, нелегального відтоку капіталу з держави.

Вивезення капіталу – це переміщення (міграція капіталу з однієї країни (в якій знаходиться їх власник) в іншу країну з метою одержання прибутку (додаткової вартості), або в політичних цілях. Вивіз капіталу здійснюється у формі прямих і портфельних інвестицій (підприємницького капіталу, представляє собою довгострокові інвестиції торгіві, промислові та інші підприємства) і позичкового капіталу [6]. При вивезенні капіталу частина прибутку (отриманої додаткової вартості) знову вкладається у виробництво (капіталізується), а частина повертається в країну, яка «виробляє» капітал.

Вивіз капіталу здійснюється у двох основних функціональних формах – вивіз підприємницького і вивіз позичкового капіталів. У першому випадку мова йде про вкладення капіталу в економіку інших країн за допомогою розвитку сфери виробництва і обігу. У разі вивезення позичкового капіталу ми маємо справу з вивозом капіталу в грошовій формі (у



вигляді банківських і державних кредитів). Тут мова йде про специфічну форму операції з грошима – позику, коли власність на грошовий капітал залишається в руках надав кредит, причому гроші, у кінцевому підсумку, повертаються до кредитора з приростом.

Вивезення підприємницького капіталу, в свою чергу, представляється як вивіз портфельних і прямих інвестицій. У першому випадку ми маємо справу з придбанням пакетів акцій (не дають контролю) зарубіжних підприємств і компаній. У другому ж випадку нам доводиться стикатися або з будівництвом за кордоном підприємств (виробничих потужностей), або з купівлею у зарубіжних фірм пакетів акцій, що дають контроль за їх діяльністю.

До конкретних форм вивезення позичкового капіталу належать позики, кредити, вкладення коштів в іноземні банки, придбання облігацій та акцій іноземних компаній та ін.

На сьогодні обсяг вивезеного капіталу постійно зростає. Це пов'язано з процесами глобалізації економіки. Основні експортери капіталу – розвинуті країни. У період нестабільної економічної ситуації в Україні умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності дещо змінилися, враховуючи недосконалість законодавства, проведення непрозорої приватизації, не контролюваність з боку урядових структур. Правовий інвестиційний процес в Україні регулюється більш ніж десятьма спеціалізованими та інвестиційними законами, але активної вітчизняної і зарубіжної інвестиційної діяльності в Україні не спостерігається.

Така тенденція пов'язана не тільки із законодавчою сферою, але й з економічними, політичними і соціальними тенденціями. Економічні процеси в Україні мають кримінальну направленість, а тіньовий характер розподільчих і перерозподільних відносин підриває всю систему зацікавленості, надійності і перспективності пошуку інвестиційної діяльності. Крім того, закони про інвестиційну діяльність ні формально, ні за змістом не відповідають вимогам і потребам інвесторів в ринковій економіці.

В нинішніх умовах господарювання інвестор здійснює пошук територій з пріоритетним оподаткуванням для представлення результатів фінансової діяльності, тобто реалізація конкурентної переваги певного території зводиться лише до встановлення такої ставки оподаткування, яка мотивує імпорт капіталу з метою уникнення суб'єкта господарювання від сплати обов'язкових платежів та зборів в Україні.

Американський фонд Heritage Foundation спільно з газетою Wall Street Journal щорічно складає рейтинг «Індекс економічної свободи». У

2014 році Україна посіла в ньому 162-е місце, опустившись за рік на сім позицій. Індекс економічної свободи України – 46,9 бали з 100 можливих. Із 43 європейських країн це найнижчий показник, і загальний бал України нижче, ніж у середньому в світі [4]. Так, експерти Heritage Foundation зазначають: «Українська економіка залишається «репресованою». Верховенство права вкрай ослаблене. Режим інвестицій залишається закритим, іноземні інвестиції продовжують конкурувати з великими державними підприємствами. Жорсткий ринок праці та бюрократичні правила щодо бізнесу гальмують розвиток приватного сектору» [1].

Тіньовий експорт капіталів лежить в основі отримання нелегальних доходів керівниками підприємств та працівниками державних організацій. Відмивання тіньових капіталів найчастіше проходить через офшорні зони. Під офшорними зонами розуміють країни і території, які здійснюють реєстрацію іноземних компаній, на діяльність яких поширюється пільговий режим оподаткування.

За останні 2 роки українські банки перерахували в офшорні зони та на Кіпр астрономічну суму – 53 млрд 397 млн доларів США, або понад 26,5 млрд доларів щорічно. За курсом валют, що склався в останні 3 роки, це більше ніж 400 млрд гривень.

85 відсотків цих вивезених з України капіталів осідає на Кіпрі. І хоча Кіпр не є офшорною зоною, а належить до ЄС, але пільгова система оподаткування (10% податку на прибуток 0% на все інше) призводить до того, що вивезений за різними схемами капітал не обкладається податками ні в Україні, ні практично на Кіпрі [2].

Також, велика частина цих капіталів осіла в швейцарських банках, що славляться надійністю. Швейцарія – це одна з найбагатших країн світу і один з найважливіших банківських і фінансових центрів світу (Цюрих – третій після Нью-Йорка і Лондона світовий валютний ринок). У країні функціонує близько 4 тис. фінансових інститутів, у тому числі безліч філій іноземних банків. На швейцарські банки припадає 35-40% світового управління власністю і майном приватних та юридичних осіб [3]. Банки Швейцарії користуються доброю репутацією у клієнтів завдяки стабільній внутрішньополітичній ситуації в країні, твердій швейцарській валюті – франку, дотриманню принципу «банківської таємниці». Швейцарія є великим експортером капіталу: вона займає 4-е місце в світі після США, Японії, Німеччини. Прямі інвестиції за кордоном становлять 29% швейцарського ВВП (середній показник у світі – приблизно 8%) [3].

Лідером в інвестиціях в Україну є Кіпр – 18.2 млрд доларів за останній рік, на другому місці Німеччина – 7 млрд доларів, Австрія – 5 млрд доларів, серед лідерів – Британські Віргінські острови, Беліз, Сейшельські острови. За словами банкіра, Андрія Пишного («Українська Правда» від 18 січня 2012) – «Приросту реальних інвестицій в Україні немає, а є вкладення в Україну грошей, раніше вивезених з України» [2].

Так, прямі іноземні інвестиції в Україну на 1 жовтня 2013 року становили 56565,2 млн дол., а на 1 жовтня 2014-го – лише 48522,6 млн дол. Як бачимо, вплив іноземного капіталу з країни перевищив 8 млрд дол., і цей процес триває.

Слід відмітити, що прем'єр-міністр А. Яценюк вважає, що необхідно сконцентруватися на показниках рейтингу Світового банку. Це свідчить про те, що боротьбу за зростання реальної економіки уряд тепер буде піднімати боротьбою за зростання рейтингових показників.

Отже, першим кроком на виправлення ситуації із відтоком капіталу із країни, є направленість уряду на фінансові результати, а не на рейтингові показники на сходинах у журналах інших країн. Коли уряд перестане надіятися на фінансові впливання глобальних країн у національну економіку завдяки рейтинговим показникам і почне реально діяти, щоб отримувати допомогу на дії, а не на рейтинги.

Також слід зазначити, що для підтримки обмінного курсу гривні Національний банк України витратив понад 1 млрд дол. із золотовалютних резервів. При цьому резерви скоротилися з 20,4 млрд дол. до 17,8 млрд дол. при мінімально необхідних 24 млрд дол [5].

Вважаємо, що влада повинна докласти всі зусилля, щоб повернути обмінний курс національної валюти до значень, передбачених у державному бюджеті на 2015 рік – 17 грн./дол. Лише за останній місяць обмінний курс зріс з 15 до 27 грн./дол. Представники влади стверджують, що це пов'язано з політичною нестабільністю в країні. Опозиція стверджує, що влада навмисне йде на девальвацію гривні для отримання спекулятивних доходів через наближені банки. Більше віриться в варіант опозиції.

*Висновки.* Підводячи підсумки, скажемо, що основними причинами відтоку капіталу є політична невизначеність, непослідовність реформ, слабкість інституційної основи, в тому числі, вираженої в корупції, високий рівень податкового тягаря і неплатежів в економіці. Перехід до ринкової економіки створив ряд проблем, які зробили досить ризикованим зберігання заощаджень населення всередині країни. З метою зниження ризиків і стабілізації рівня доходів українські підприємства йдуть на

штучну затримку платежів і ухилення від поточних фінансових зобов'язань – з наступним вивезенням за кордон значної частини тіньового доходу, отриманого від «капіталізації» непогашеної заборгованості.

З огляду на вищесказане, важливим завданням держави в умовах конвергенції національних економік та інтенсифікації економічних зв'язків є проведення такої політики, яка повинна забезпечити максимальну прозорість руху капіталів. Така політика повинна орієнтуватись на три основні стратегічні цілі:

по-перше, це захист національної економіки від деструктивних зовнішніх впливів шляхом введення протекціоністських заходів у сфері зовнішньої торгівлі (як мінімум у вигляді недопущення експорту та імпорту товарів та послуг з викривленням їх митної вартості у будь-який бік);

по-друге, це формування відповідної фінансової інфраструктури, яка є економічно вигідною та простою для учасників міжнародних відносин;

по-третє, незважаючи на економічну привабливість офшорних зон для бізнесменів, проведення операцій з ними негативно позначається на економіці України, адже внаслідок цього держава позбувається величезних сум, які не доходять до Державного бюджету. Становище утруднюється ще й тим, що в Україні немає законодавчої бази для регулювання операцій, які здійснюються з офшорними юрисдикціями. Проблематику офшорних зон необхідно вирішувати на глобальному рівні, за участю інших країн, міжнародних організацій, з метою створення спільної законодавчої бази та гармонізації податкової системи і системи штрафів для скорочення відтоку капіталу з держави.

**Література:** 1. <http://www.heritage.org>; Басмат А. На чем держится экономика Украины // <http://www.steelland.ru/stat/digest/37.html>; 2. Гребинская О. Вывезенные капиталы из Украины – вернуть нельзя забыть? // <http://blog.ubr.ua/finansy/vyvezennye-kapitaly-iz-ukrainy-vernut-nelzia-zabyt-8067#sthash.G77KqKDs.dpuf>; 3. Медведчук В. Процесс оттока капитала из Украины продолжается // <http://pandora.open.ru/2015-02-02/process-ottoka-kapitala-iz-ukrainy-prodolzhaetsya-medvedchuk/>; 4. Отток капитала из Украины называют беспрецедентным // <http://minprom.ua/news/146118.html>; 5. Смитиенко Б.М., Поспелов В.К., Карпова С.В. и др. *Внеэкономическая деятельность: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 5-е изд., испр. – М., – 304 с., 2008.*



Самардіна О.С.

## ДЕРЖАВНІ БОРГОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ЄВРОЗОНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГАШЕННЯ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

Посилення макроекономічної нестабільності в Європейському Союзі (ЄС) безумовно пов'язано із загостренням проблем зовнішньої заборгованості окремих країн у світовому господарстві. Нарощування зовнішнього боргу окремих країн єврозони все більше втягує у боргову кризу інших учасників ЄС, що, у свою чергу, підриває позиції колективної валюти, створює дефіцит бюджету та негативне сальдо торгового балансу. Тому з метою підтримання фінансової рівноваги й мінімізації фінансових ризиків, спричинених впливом зовнішніх факторів, необхідне активне регулювання грошово-кредитної й валютної політики на міждержавному рівні.

Дослідженню питань державних боргових зобов'язань країн єврозони та їх впливу на світову економіку присвячені праці таких вчених-науковців, як: О. Буторіна [1], Т. Вахненко [2], В. Дудченко [3], Б. Ліпкова [5], В. Николук [6] тощо. Разом з тим, залишаються недостатньо обґрунтованими шляхи погашення державних боргових зобов'язань. У зв'язку з цим, метою статті є детальний аналіз стану державних боргових зобов'язань країн єврозони та обґрунтування проблем і можливих перспектив їх погашення.

Розуміючи під державним боргом суму всіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами, а також відсотків за ними (включаючи гарантії за кредитами, що надаються іноземними позичальниками державним підприємствам) [7], можна стверджувати, що погашення державних боргових зобов'язань сприятиме забезпеченню ефективної валютної політики, вільному руху капіталу, зниженню операційних витрат при здійсненні торгівлі всередині Європейського союзу тощо.

Необхідно акцентувати увагу на тому, що Маастрихтські критерії, які серед іншого передбачають рівень державного боргу на позначці 60% від ВВП, сьогодні де-факто не діють, а борговий тягар збільшується із такою швидкістю, що навіть кроки Єврокомісії, Європейського центрального банку та МВФ для стабілізації ситуації не приносять бажаного результату і виглядають запізнілими. Окрім того, рішення боргових проблем

лежать у політичній площині і всі спроби заспокоїти інвесторів матимуть лише тимчасовий характер. Так, у 2013 році тільки половина країн еврозони дотримувались 60% боргового порогу, серед яких: Данія, Естонія, Люксембург, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Швеція тощо. Натомість такі країни як Греція, Італія, Португалія, Бельгія, Ірландія знаходяться в критичному, з точки зору боргового тягаря, стані (рис. 1). Лідерство стосовно збільшення державного боргу по відношенню до ВВП належить Ірландії. Її борг за вказаний період зріс на 64%. З невеликим відставанням у цьому антирейтингу йде Греція – 50% зростання боргу, а також Португалія та Іспанія [8].

Слід зазначити, що за період з 2007 по 2012 рр. з усіх країн тільки Швеція скоротила свій державний борг. Натомість, борги країн зони евро, про які ЗМІ говорять найчастіше, за якихось чотири роки катастрофічно зросли. Так, у кінці першого кварталу 2013 року державний борг зони евро (ЕА17) по відношенню до ВВП зупинився на позначці 92,2%, у порівнянні з показником останнього кварталу 2012 року (90,6%) (табл. 1).

Необхідно акцентувати увагу, що до еврозони ЕА17 відносяться: Бельгія, Німеччина, Естонія, Ірландія, Греція, Іспанія, Франція, Люксембург, Кіпр, Італія, Мальта, Нідерланди, Австрія, Португалія, Словенія, Словаччина та Фінляндія.

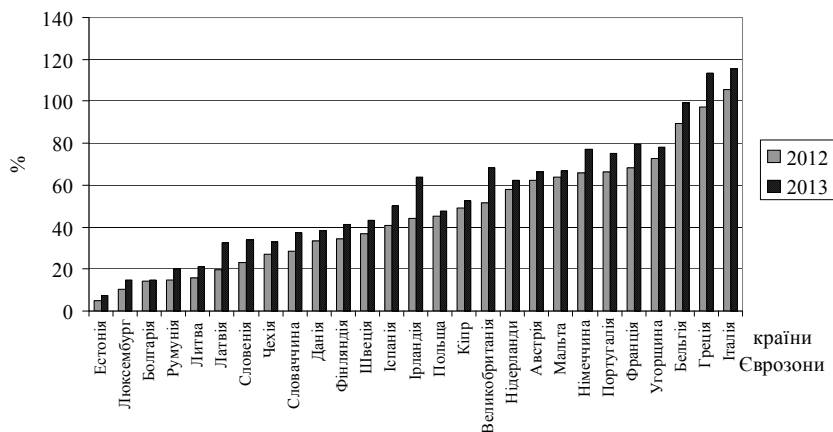


Рис. 1. Рівень державного боргу країн ЄС відносно ВВП у 2012-2013 рр.

У EU27, яка з 30.06.2013 р. охоплює: Німеччину, Естонію, Грецію, Ірландію, Іспанію, Францію, Італію, Кіпр, Латвію, Литву, Угорщину, Мальту, Нідерланди, Австрію, Польщу, Румунію, Португалію, Словенію,

Словаччину, Фінляндію, Швецію і Великобританію (з 01.07.2013 єврозона EU28 також включає Хорватію), цей показник виріс з 85,2% до 85,9% [8]. У порівнянні з першим кварталом 2012 року, державний борг по відношенню до ВВП виріс в обох регіонах: EA17 (з 88,2% до 92,2%) та EU27 (з 83,3% до 85,9%). Державні позики від 18,4 до 15,9% від державного боргу, готівка та депозити 2,7 та 15,9% відповідно. Доля міждержавних позик у ВВП станом на перший квартал 2013 року складала більш ніж 2,1% (EA17) та 1,6% для EU27 [8].

Слід зазначити, що економічний спад в багатьох країнах єврозони та відповідне сповільнення світового економічного зростання мають негативний вплив на українську економіку. Хоча Україна не може вплинути на ситуацію в єврозоні, вона може підготуватись та якомога більше пом'якшити будь-який негативний вплив. Так, гнучкість обмінного курсу є інструментом адаптації в короткостроковому плані, а фіскальна консолідація дозволить створити необхідний запас міцності, що дозволить відреагувати на можливе погіршення кризи ЄС.

Таблиця 1

Інформація стосовно державного боргу та міждержавних позик у єврозоні EA17 та EU27

	2012 Q1	2012 Q4	2013 Q1
<b>EA17</b>			
Державний борг (млн євро)	8 344 353	8 600 626	8 750 131
(% от ВВП)	88,2	90,6	92,2
З яких готівкові та депозити (млн євро)	263 156	243 139	243 186
(% от ВВП)	2,8	2,8	2,7
Цінні папери окрім акцій (млн євро)	6 616 190	6 708 316	6 900 141
(% от ВВП)	78,3	76,3	77,1
Позики (млн євро)	1 492 007	1 649 170	1 606 805
(% от ВВП)	17,9	19,2	18,4
<b>EU27</b>			
Державний борг (млн євро)	10 607 211	11 010 515	11 111 990
(% от ВВП)	83,3	85,2	85,9
З яких готівкові та депозити (млн євро)	13 363	418 487	410 164
(% от ВВП)	3,9	3,7	3,6
Цінні папери окрім акцій (млн євро)	8 538 412	8 777 984	8 940 191
(% от ВВП)	79,7	78,3	79,0
Позики (млн євро)	1 655 437	1 814 045	1 761 635
(% от ВВП)	15,6	16,5	15,9

Джерело: [8]

Отже, для погашення боргових зобов'язань країн єврозони короткостроковими стабілізаційними заходами можуть бути: добровільна реструктуризація боргу (номінал без змін, але довший строк погашення і покращення кредитної якості) або європейські казначейські зобов'язання.

зання зі строком погашення 3-12 місяців, гарантовані всіма членами єврозони. В якості довгострокових стабілізаційних кроків повинні стати: 1) створення банківського союзу, який посилить поки що неповний монетарний союз; 2) посилення фіскальної інтеграції, що дозволить зменшити існуючий тиск на держави-члени через спільний випуск боргових інструментів.

Отже, збільшення державних боргових зобов'язань єврозони не тільки негативно впливає на ділову активність, стабільність банківської системи, світову економіку, але й провокує наростання соціальних проблем в країнах єврозони. Окрім цього, погіршення економічного становища в євзоні негативно впливає на країни Центральної і Східної Європи (до яких входить й Україна), адже банківська система цих країн взаємозалежна від найбільших економік Західної Європи. Тому для подолання боргової кризи необхідно проводити фінансову стабілізацію, тобто покращення доступу до фінансових ринків в короткостроковому плані, та продовжувати фіскальну консолідацію та реформи в коротко- та довгостроковій перспективі. У свою чергу, країни Центральної та Східної Європи потребують нової моделі діяльності банків, яка буде більше спиратися на збільшення капіталізації за рахунок вкладів населення і внутрішнього фондування, а не на зовнішнє кредитування.

**Література:** 1. Буторина О.В. *Причини и последствия кризиса в зоне евро* / О.В. Буторина // *Вопросы экономики*. – 2012. – №12. – С. 98-115; 2. Вахненко Т.П. *Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин* / Т.П. Вахненко; Ін-т економ. прогнозування НАН України. – К., 2006. – 536 с.; 3. Дудченко В.Ю. *Сучасний стан та структура державного боргу країн Європи* / В.Ю. Дудченко // *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. – Тернопіль, 2012. – Ч.1. – Вип. 11. – с. 98-104; 4. Зайдман Г.Б. *Причини долгового кризиса в странах ЕС: уроки для Украины* / Г.Б. Зайдман, С.А. Якубовский // *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*, 2013. – Т.18. – Вип. 1. – с. 79–87. 5. Липкова Б. *Роль ЕЦБ в разрешении долгового кризиса Еврозоны* // *Управленец*. – 2013. – №3/43. – с. 5-11; 6. Николук В.П. *Європейська боргова криза: виклик для економік центрально-східної Європи* / В.П. Николук // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – №3. – С. 64–67; 7. Осипцева В.І. *Фінанси: курс для фінансистів: Навч.посіб.* / За ред. В.І. Осипцева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.; 8. *Офіційний сайт Євростату. Урядова фінансова статистика [Електрон. ресурс]*. – Режим доступу: <http://err.eurostat.ec.europa.eu>





**Сідоров В.І., Сокол К.М.**  
**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**  
**ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ**  
**ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

За останні десятиліття в структурі світової економіки відбулися суттєві зміни, пов'язані з її глобалізацією. Процеси глобалізації призвели до формування нової, глобальної економіки. Така економіка не просто включає в себе національні економіки окремих країн, але й має низку характерних рис, які притаманні тільки їй. Однією з основних таких рис є неухильне зростання ролі нематеріальних активів, у тому числі знань. Завдяки накопиченню значного науково-технічного потенціалу в ряді країн, саме знання, а також інновації та інтелект, стали чинниками успішності компаній цих країн у глобальній економіці. Сучасні компанії конкурують не тільки і не стільки на рівні обсягів і структури виробництва, скільки на рівні інновацій.

Розуміння особливостей функціонування глобальної економіки, знання її основних рушійних сил і законів є передумовою успішної інтеграції у світовий економічний простір не тільки окремих компаній, але і цілих держав.

Становлення економічної системи, яка заснована на знаннях, перетворює знання в головний ресурс суспільства, визначальний фактор виробництва [1]. Становлення «нової економіки» (економіки знань) можна розцінювати як наслідок процесів глобалізації в економічному і суспільному житті. З іншого боку, наслідком переходу до нового етапу суспільного розвитку стала необхідність створення глобальних інформаційних систем і економічних інститутів.

Бурхливий прогрес у сфері інформаційних технологій призвів до перегляду традиційних поглядів на еволюцію сучасного суспільства. Динамічний розвиток галузі інформаційних технологій має характер інформаційної революції, яка докорінно впливає на господарську діяльність, виробництво товарів і послуг. Підвищення інтенсивності інформаційних потоків призводить до прискорення глобального поширення знань і технічних досягнень, матеріальних і духовних благ [2].

Фундаментальні наслідки впливу інформації на сучасний світ полягають у тому, що інформаційна епоха породжує суспільство, яке є не лише глобальним, але ще й мережевим [3].

Європейська Комісія визначила глобальну мережеву економіку як «середовище, в якому будь-яка компанія чи індивід, що перебувають у будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко і з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією чи індивідом з приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями і ноу-хау» [4].

В Окінавській Хартії глобального інформаційного суспільства зазначається, що інформаційні технології є одним з найбільш важливих факторів, які впливають на формування суспільства XXI століття. Їх революційний вплив стосується способу життя людей, їх освіти і роботи, а також взаємодії уряду та громадянського суспільства. Вони стають життєво важливим стимулом розвитку світової економіки.

Інформаційні технології створюють широкі можливості для поширення знань та інформації як одних із ключових ресурсів сучасності. Інформаційні технології безпосередньо впливають на міжнародний поділ праці, на традиційні ринки, приводячи до активізації інтеграційних процесів та поглиблення спеціалізації окремих країн і регіонів.

Окінавська Хартія глобального інформаційного суспільства закликає використовувати інформаційні технології для створення нової економічної інфраструктури, яка дозволяє на якісно вищому рівні здійснювати обмін інформацією, сприяє розвитку підприємництва та підвищує ефективність національних економік [5].

Сама поява терміну «нова економіка» безпосередньо пов'язана із розвитком сучасних електронних інформаційних технологій, становленням інформаційної системи Інтернет. Ядром «нової економіки» є інформаційні та комп'ютерні технології, які стали наслідком розвитку людства. «Нова економіка» являє собою економічну інфраструктуру, яка, головним чином, характеризується переважанням нематеріальних активів, і зниженням ролі матеріальних активів. Вона є економікою знань, нових інформаційних технологій, нових бізнес-процесів, які забезпечують конкурентоспроможність компаній на світовому ринку.

«Нова економіка» експертами провідних університетів США характеризується як світ, в якому інформаційно-комунікаційні технології формують глобальну конкуренцію, а експерти ООН визначають «нову економіку» як сукупність інтенсивного технологічного прогресу в області комп'ютерів, комунікацій, інтернаціоналізації економічних систем [6, 7].

В основі процесу глобалізації світової економіки лежить поглиблення взаємодії між країнами у сфері економіки, політики, культури і суспільного життя. Така взаємодія стала можливою, зокрема, завдяки розвитку технологій створення, збору, приймання, обробки, зберігання, представлення і передачі інформації.

Подальше поглиблення глобалізації створило передумови для формування світового ринку інформаційних технологій. За останні десятиріччя однією з найважливіших тенденцій стало розширення міжнародної торгівлі продукцією, яка створена на основі застосування інформаційних технологій.

Сучасний світовий ринок інформаційних технологій є одним із світових ринків, які найбільш динамічно розвиваються і характеризуються високою конкуренцією. Це спонукає багато країн збільшувати витрати на розробку інноваційних інформаційних технологій з метою забезпечення конкурентоспроможності на цьому глобальному ринку.

В умовах глобалізації світової економіки значно зростає залежність національних економік від світового ринку і факторів, що визначають його розвиток. Значимість світового ринку інформаційних технологій постійно зростає не тільки в світовому масштабі, але й на рівні національних економік.

Практика останніх десятиліть показує, що успішна діяльність ряду країн у галузі інформаційних технологій дозволяє їм зайняти гідне місце в структурі «нової економіки» та забезпечити довгострокові перспективи економічного зростання.

Сьогодні інформаційні технології можуть розглядатися не тільки як джерело нарощування експортного потенціалу за рахунок розвитку торгівлі ними, але й як один з найважливіших засобів зміцнення конкурентоспроможності окремих промислових галузей і економіки в цілому.

Актуальність вивчення різних аспектів функціонування світового ринку інформаційних технологій підвищується в зв'язку з його швидко змінною структурою і просторовою конфігурацією, диверсифікацією продукції, створеної на основі застосування інформаційних технологій, і складу компаній, які беруть участь у торгівлі, появою нових форм торгівлі та організації бізнесу в сфері інформаційних технологій, виникненням специфічних проблем регулювання ринку інформаційних технологій, в тому числі щодо забезпечення інформаційної безпеки, сумісності та стандартизації інформаційних технологій.

Таким чином, розвиток інформаційних технологій є одним з факторів, які сприяють глобалізації світової економіки. Нові інформаційні та комунікаційні технології є однією з рушійних сил глобалізації, які забезпечують компанії новими, небаченими інструментами розвитку [8].

З іншого боку, глобалізація, в основі якої лежить поглиблення процесів взаємодії між суб'єктами ринку, сприяє подальшому розвитку та поширенню інформаційних технологій.

Існують й інші фактори, які сприяють розвитку ринку інформаційних технологій, такі як науково-технічний прогрес, можливість досягнення кращих показників економічної ефективності за рахунок використання високотехнологічних рішень, в тому числі, можливість економії на витратах виробництва.

Однак саме глобалізація світової економіки має визначальне значення як чинник розвитку світового ринку інформаційних технологій. Інтенсифікація обміну інформацією на рівні окремих людей, компаній, державних та міжнародних інституцій створює передумови для збереження високих темпів зростання галузі інформаційних технологій в майбутньому.

**Література:** 1. Дракер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под. ред. В.Л. Иноземцева. – М., 1999. – 640 с.; 2. Кувалдин В.Б. Глобальность: новое измерение человеческого бытия // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. – М., 2003. – 596 с.; 3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 458 с.; 4. Окінавська Хартія глобального інформаційного суспільства <http://www.e-ukraine.biz/ukraine7.html>; 5. Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997; 6. Базылев Н. И., Соболева Н.В. Глобализация и «новая экономика» / Проблемы современной экономики, № 1/2 (13/14), 2005; 7. Соболева Н.В. «Новая экономика» – экономика знаний и глобализация: взаимосвязь и взаимодействие / Н.В. Соболева // Экономика и управление [Электрон. ресурс]. – 2006. – №4. – Режим доступа: <http://elibrary.miu.by/journals/item.eiup/issue.8/article.17.html>; 8. KofiAnnan: U.N. leadership lays down a challenge», з інерв'ю видавництва ZDNet, 05.11.2002.



УДК 338.429

**Черкашина А.В.**  
**ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК НА СВІТОВОМУ РИНКУ**  
**ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

В сучасному світі немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі транснаціональних корпорацій (ТНК). Вони приймають як пряму, так і опосередковану участь у світових економічних процесах. Хоча ТНК здійснюють свою діяльність на міжнарод-

ному рівні, їх вплив поширюється на всі країни та всі сфери життя. Тому феномен ТНК і досі є дискусійним питанням як у науковців, що займаються дослідженням сучасних міжнародних відносин, так і у керівників держав та підприємств.

На сьогоднішній день у світі діє вже 81 тис ТНК, що мають близько 810 тис філій за кордоном, а також потужну мережу місцевих фірм і компаній, які виступають їх партнерами на тих чи інших ринках. Сукупні активи іноземних філій ТНК вже досягли величезної суми в 68,7 трлн дол. США. Обсяг міжнародного виробництва, який представлений обсягом продажів іноземних філій ТНК, становить уже 31,2 трлн дол., а загальний обсяг їх експорту 5,7 трлн дол. [4].

У процесі глобалізації світової економіки ТНК виступають впливовими інвесторами й у харчовій промисловості. У порівнянні з іншими ТНК агропромислового комплексу, компанії, що діють у сфері виробництва харчових продуктів і напоїв, є дуже великими: кожна з десяти найбільших ТНК (усі вони базуються в розвинутих країнах) контролює зарубіжні активи на суму приблизно 20 млрд дол. США; у сукупності на них припадає більше 2/3 зарубіжних активів 50 найбільших ТНК харчової галузі [4]. До найбільших ТНК у 2014 році, що діють у харчовій промисловості, належать: ТНК «Nestle» (Швейцарія, виробництво розчинної кави, мінеральної води, морозива, бульйонів, молочних продуктів, дитячого харчування), ТНК «Unilever» (Великобританія / Нідерланди, виробництво морозива, сирів і чаю), ТНК «Monsanto» (США, насіння для сільськогосподарства), ТНК «Kraft Foods Inc.» (США, виробництво виробів із шоколаду, кави, солоних снєків і печива), ТНК «Danone» (Франція, молочні вироби), ТНК «General Mills» (США, харчові продукти), ТНК «Kellogg» (США, сухі сніданки і продукти харчування швидкого приготування), ТНК «HJ Heinz» (США, кетчупи, заморожені продукти харчування, дитяче харчування), ТНК «ABF» (Великобританія, продукти харчування) (табл. 1) [3].

Харчова промисловість за величиною сальдо торговельного балансу посідає третє місце після машинобудування та хімічної промисловості. Тому це є свідченням того, що виробництво харчових продуктів, напоїв є перспективною сферою діяльності. В останні роки загальні обсяги світових ПП ТНК у харчову промисловість збільшуються, хоч їх сукупний обсяг залишається обмеженим і невеликим у порівнянні з іншими галузями. За останні двадцять років загальний обсяг світових ПП у харчову промисловість зріс більше ніж у 6 разів, хоча частка ПП у харчову галузь у загальному обсязі ПП зменшилася із 4 до 3%.

Таблиця 1

10 найбільших світових ТНК за рівнем зарубіжних активів на 2014 рік

Місце	Назва компанії	Штаб-квартира материнської компанії	Рівень ринкової капіталізації, млрд дол.	Товарообіг, млрд дол. США	Прибуток, млрд дол. США	Дохід, млрд дол. США
1	Nestle	Швейцарія	238,8	100,6	11,6	134,6
2	Unilever	Нідерланди / Великобританія	117,8	67,7	5,9	59,9
3	Monsanto	США	56,6	13,5	2,0	19,7
4	Mondelez International	США	54,4	35,0	3,0	75,5
5	Danone	Франція	44,2	27,5	2,3	38,1
6	General Mills	США	31,8	16,7	1,6	21,2
7	Kraft	США	30,6	18,3	1,6	23,3
8	Kellogg	США	23,5	14,2	1	15,2
9	HJ Heinz	США	23,2	11,6	0,9	12
10	ABF	Великобританія	22,9	19,8	0,9	16,2

*Джерело: [3]*

Світова фінансова криза негативно вплинула на обсяги прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість. Хоча надходження ПІІ в харчову промисловість розвинених країн було відновлено після різкого падіння в 2009 році, він залишився на історично низькому рівні від загального обсягу глобальних потоків ПІІ (39%). Інакша ситуація склалася з надходженням ПІІ транснаціональних корпорацій (ТНК) з країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, їх частка досягла рекордної відмітки та дорівнює 39% світового обсягу вивозу ПІІ.

В посткризовому 2010 році відбулося зростання в порівнянні з 2009 роком кількості угод зі злиття та поглинання в харчовій промисловості більш ніж на 50%, чистого обсягу угод з продажів – у 4 рази, а чистого обсягу угод з купівлі – у 36 разів. У 2011 році ситуація виправилася й обсяг угод зі злиття та поглинання помітно зменшився. У 2010 році найбільш значимою угодою зі злиття та поглинання стала купівля в жовтні американською ТНК «Kraft Foods Inc.» англійської ТНК «Cadbury plc» (ціна угоди – 14 375 млн дол. США), у 2011 році – купівля в лютому англійською ТНК «Diageo plc» турецької ТНК «Meu Icki» (ціна угоди – 1 539 млн дол. США) (рис. 1) [4].

Останнім часом відбулася істотна зміна інвестиційної стратегії ТНК, що здійснюють діяльність у харчовій промисловості. Основні потоки ПІІ (більше 80%) спрямовуються на фінансування операцій по злиттю й по-

глинанню. Ця стратегія дозволяє ТНК у найкоротший термін і при відносно невеликих витратах вийти на ринок приймаючої країни. Нова стратегія ТНК нівелює головні позитивні наслідки залучення ПІ для приймаючої країни, тому що купівля ТНК місцевої компанії може й не супроводжуватися передачею новітніх технологій, значним збільшенням робочих місць і зростанням експортних поставок. Можливий навіть зворотний ефект, услід за припливом ПІ через досить короткий термін спостерігається відтік із країни капіталу як дохід від своїх інвестицій. При цьому можливості національних урядів щодо регулювання діяльності філіалів ТНК є обмеженими [1].

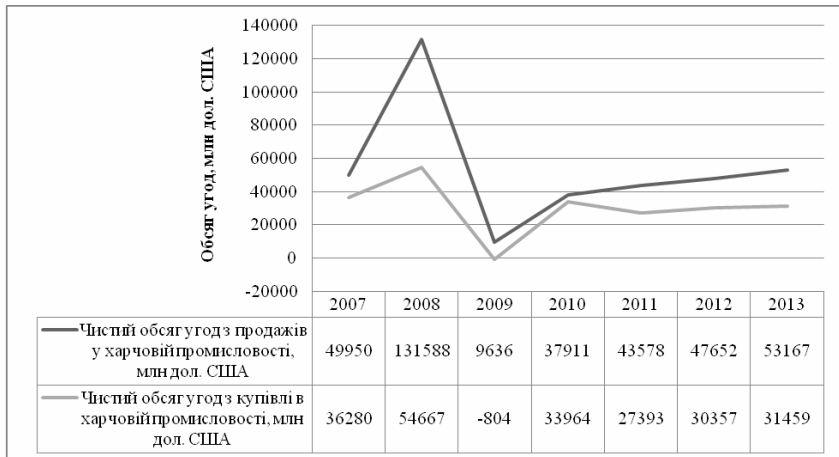


Рис. 1. Динаміка обсягів угод зі злиття та поглиблення в харчовій промисловості протягом 2007-2013 років [4]

Таким чином, роль ТНК у світовій економіці за останні десятиліття значно зросла. ТНК вносять внесок у розвиток інвестиційного середовища та впливають на політичні, фінансові, економічні та соціальні процеси в країні перебування. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій є однією із найважливіших складових міжнародної інвестиційної діяльності. У підсумку можна виділити такі фактори й мотиви виходу ТНК на ринки харчових продуктів країн, що розвиваються: необхідність розвитку свого глобального бізнесу; урядові стимули; стандартизованість продуктів компанії; великий ринок збуту в та низька вартість факторів виробництва.

**Література:** 1. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками. – 2012. – 15 с.; 2. Сорока І.Б. Транс-

національні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – №9 – с. 35-41; 3. Офіційний сайт *The World's Largest Companies* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ft.com/indepth/ft500>; 4. Офіц. сайт Конференції об'єднаних націй з торгівлі та розвитку. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf)



УДК 330.162:334.005.35

**Шевченко Т.П.**

## **КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Одним з принципів розвитку МЕВ є спільне вирішення глобальних проблем людства. Ефективним інструментом вирішення цієї проблеми виступає концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це концепція управління згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні проблеми в свої ділові операції і у взаємодію із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами). КСВ, як правило, розуміється як спосіб, за допомогою якого компанія домагається балансу економічних, екологічних і соціальних імперативів («Triple Bottom Line-підхід»), і в той же час, дослухається до очікувань акціонерів та стейкхолдерів. У цьому сенсі важливо провести розмежування між КСВ, яка може стати стратегічним управлінням бізнес-концепції, філантропією, спонсорством чи благодійністю. Хоча останні також можуть зробити цінний внесок у скорочення масштабів бідності, безпосередньо підвищити репутацію компанії та зміцнити її бренд, концепція КСВ безумовно виходить за рамки цього.

Все більше як вітчизняних, так і закордонних підприємств намагаються активізувати свою соціальну діяльність.

Соціальна спрямованість діяльності компаній є більш комплексною та важчою для реалізації категорією. Зазвичай під нею розуміють не загальнообов'язкові для компаній вимоги, такі як виплата заробітної плати, страхування працівників та охорона праці, а добровільні дії, які здійснюються на безприбутковій основі за рахунок прямих доходів компанії задля розвитку соціуму та окремих його членів. До напрямків такої діяльності відносяться:

– підтримка соціально важливих подій та об'єктів;



- виділення грантів та кредитів на благодійність;
- матеріальна підтримка соціальних проектів;
- стипендії та освітні програми, стажування;
- робота в асоціаціях з законодавчими ініціативами; партнерські проекти з владою та навчальними установами;
- добровільні безоплатні роботи силами співробітників компанії (волонтерська діяльність);
- розкриття інформації споживачам про склад продукції, яка пропонується компанією (наприклад, остання законодавчо нерегламентована ініціатива компаній щодо інформування споживачів про наявність ГМО в складі продукції);
- етичні підходи до взаємодії із засобами масової інформації, споживачами, органами державної влади, партнерами тощо;
- соціально відповідальний підхід до інвестування, який передбачає вибір об'єкта інвестування з врахуванням ділових, етичних та екологічних засад діяльності тощо [3, с. 373-374].

Таким чином, взаємодія зі стейкхолдерами стає однією із першочергових завдань бізнесу в контексті впровадження концепції КСВ в свою діяльність.

Стейкхолдер – ринковий суб'єкт, який має інтерес до діяльності підприємства чи до деяких напрямів його діяльності, але цей інтерес не базується на бажанні отримати чистий дохід [1]. До стейкхолдерів компанії можуть відноситися:

- інвестори, що вкладають у компанію свій капітал з певною часткою ризику з метою отримання доходу;
- кредитори, котрі тимчасово надають підприємству позику в обмін на деякий наперед встановлений дохід і зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи будуть своєчасно здійснені виплати по кредиту;
- менеджери підприємства, оскільки фінансова інформація дозволяє зробити найбільш достовірну оцінку ефективності управління підприємством;
- працівники підприємства, зацікавлені в отриманні інформації про здатність підприємства своєчасно виплачувати зарплату, проводити пенсійні та інші виплати;
- постачальники, зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи своєчасно виплатять належні їм суми;
- суспільні і державні організації, оскільки від успішного функціонування підприємства залежить добробут економічної інфраструктури регіону;

– споживачі (клієнти підприємства), зацікавлені в стабільності поставок, як наслідок фінансової репутабельності підприємства [2].

Існує два підходи до управління відносинами за стейкхолдерами: проактивний та виграшний. Перший підхід означає, що компанія за допомогою інструментів прогнозування зменшує зовнішню невизначеність і таким чином зводить до мінімуму негативний вплив зацікавлених сторін на свою компанію. Другий підхід означає побудову відносин компанії з кожним стейкхолдером таким чином, щоб кожна зі сторін вигравала від такої співпраці.

Правильно впроваджена концепція КСВ може принести з собою ряд конкурентних переваг, таких як розширення доступу до капіталу і ринків, збільшення продажів і прибутку, зниження операційних витрат, підвищення продуктивності і якості людських ресурсів, поліпшення іміджу і репутації, розширення споживчої лояльності, оптимізація прийняття рішень та управління ризиками.

**Література:** 1. Арефьева О.В., Комарецька П.В. *Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств* / О.В. Арефьева, П.В. Комарецька // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – №9. – с. 80. 2. Безручко О.О. *Значення інтересів стейкхолдерів у процесі управління діяльністю підприємства* [Електрон. ресурс]. / О.О. Безручко. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/18\\_DNI\\_2010/Economics/69677.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/69677.doc.htm); 3. *Соціальна Європа в XXI столітті* / Під ред. М.В. Каргаловой. – М., 2011. – 528 с.; 4. *Міжнародні економічні відносини: підручник* / за ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.

\*\*\*

УДК 338.45

**Яблунівський О.А., Казакова Н.А.**  
**ЧОРНА МЕТАЛУРГІЯ**  
**В СТРУКТУРІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Чорна металургія є однією з основних галузей промисловості всього світу. Вона займає важливе місце в структурі світового господарства. Практично немає жодної галузі, жодного підприємства, які б не використовували продукцію чорної металургії як основний конструкційний матеріал для виробництва своєї продукції. До її складу належать видобуток, збагачення та агломерація залізних, марганцевих і хромітових

руд, виробництво чавуну, сталі, прокату, труб, метизу, випуску концентратів залізної та марганцевої руд, електроферосплавів, окатишів, флюсових вапняків, вогнетривів, коксу як основного виду палива, феросплавів, вторинна переробка чорних металів [9].

Основними економічними умовами розвитку та розміщення чорної металургії є: потреби країни в металі; наявність його споживача; наявність кваліфікованих кадрів; наявність транспортних шляхів; науково-технічний прогрес.

Галузі чорної металургії у своєму розміщенні орієнтовані в основному на сировину, паливо, електроенергію та водні ресурси. Чорна металургія впливає на розвиток усіх галузей народного господарства як найголовніший споживач палива, електроенергії та води [8].

Чорна металургія з повним технічним циклом виробництва є важливим районотворчим чинником, так як її супроводять ряд галузей промисловості, що використовують відходи, які утворюються в процесі виробництва металів [9]. Найтипівішими з них є теплова електроенергетика і металомістке машинобудування. Потреба раціонального використання праці жінок в металургійних районах зумовлює розвиток легкої і харчової промисловості. Крім того, розвиток чорної металургії зумовлює і стимулює зростання виробництва в ряді галузей промисловості, особливо в залізорудній і кам'яновугільній, у видобутку мінеральної сировини. Тобто, можна зробити висновок, що чорна металургія впливає на розвиток всіх без виключення галузей промисловості.

Можна стверджувати, що тенденції в галузі чорної металургії надалі будуть позитивними. З 2000 по 2004 рр. вважалось, що споживання сталі в світі стабілізувалось на рівні 770–790 млн т за рік. Думали, що виникла насиченість, якщо взяти відношення виробництва сталі до ВВП, тобто металоємність ВВП. Але 2004 р. показав фантастичний стрибок, було вироблено більше 1,0 млрд т. сталі, проте з 2008 року споживання стабілізувалося на рівні приблизно 1,5 млрд т. Якщо в попередні роки нарощування йшло тільки за рахунок азіатських країн, то протягом 2004–2006 рр. синхронно зійшлися високі темпи світової економіки, високі темпи росту всіх розвинених країн, плюс азіатський (в першу чергу китайський) фактор, який продовжує бути визначальним і після світової економічної кризи. Позитивний підйом кінця 2010 р. буде збережений на протязі всього 2011 р. [9]. Світова економіка, і в першу чергу передові країни, розробили механізми протистояння цим катаклізмам.

Україна на сьогодні входить у першу десятку країн найбільших виробників сталі та прокату (8 місце в світі). При цьому потужності націо-

нальної металургії, розраховані на виробництво 45 млн т сталі на рік, завантаженні в середньому тільки на 69–70%. Середньосвітові показники завантаженості коливаються в межах 83–90%, зокрема в США – 83%, країнах ЄС – 77–81%, КНР – 90% [9]. КНР являється безумовним лідером по виробництву сталі і прокату в світі.

Підприємства чорної металургії України щорічно виплавляють 31–32 млн т. сталі, виробляють 27–28 млн т. прокату, випускають до 230 млн м сталевих труб [10]. Основна частина продукції чорної металургії надходить на світовий ринок, її покупцями є країни ЄС, АТР, НАФТА, включаючи США, Канаду. На жаль, кон'юнктура світового ринку щодо чорних металів в останні роки змінюється не в кращий бік, і галузь можуть очікувати значні труднощі.

Чорна металургія є великим забруднювачем навколишнього середовища. Завданням України є зменшення відходів виробництва чорних металів та шкідливих викидів в атмосферу, шляхом остаточного переходу з мартенівського способу виплавки чавуну і сталі на конвертерний. Основною задачею нашої держави є облагородити виробництво чорних металів, шляхом розвитку внутрішнього ринку, реструктуризації промислового комплексу в інноваційному напрямку, вирішенні актуальних проблем чорної металургії.

З початком століття світова економіка вступила в нову фазу, яка буде характеризуватись ростом дефіциту природної сировини, палива і ростом цін на них. При цьому сповільнився розвиток ресурсозберігаючих технологій, що являються важливим фактором, який буде значно впливати на розвиток чорної металургії в майбутньому.

Наслідком світової фінансової кризи, що торкнулася, в числі інших, і металургії, стало уповільнення у 2008 році темпів зростання виробництва та споживання сталі і подальше зниження їх у 2009 р., проте ці показники стабілізувалися з другого півріччя 2010 р. [9]. Більш за все корекції піддалися регіональні ринки Європи та Азії.

Перспективними є ринки країн: Японії, США, РФ, Південної Кореї. Зростання ВВП у цих країнах зумовлюється, перш за все, сферою матеріального виробництва і супроводжується зростанням споживання сталі, на відміну від розвинених країн, де рівень споживання сталі стабілізувався, а ВВП зростає здебільше за рахунок сфери послуг.

На Близькому і Середньому Сході спостерігається вельми значне зростання попиту на сталь, обумовлене потребами, пов'язаними з реалізацією нафтогазових проєктів і активізацією діяльності у сфері будівництва. Цей ринок є найбільш перспективним для України. Другим за

значущістю для України є ринок Азіатсько-тихоокеанського регіону (Індонезія, Філіппіни, Таїланд та ін.).

Отже, значення чорної металургії для економіки як будь-якої країни світу важко недооцінити. Це пояснюється тим, що чорна металургія не тільки впливає на розвиток усіх без виключення галузей світового господарства і є базою їх формування, але й являється важливою експортотворюючою галуззю і значною мірою визначає експортний потенціал країни. З огляду на все це немає сумніву, що в умовах економічної кризи чорна металургія може виступити в ролі потяга, який, відновивши, а може навіть і збільшивши свої виробничі обсяги, зможе «підняти з колін» промисловість, а отже й економіку будь-якої країни.

**Література:** 1. Анишин А. Китай производит сталь / А. Анишин // *Експерт*. – 2006. – № 35 (529). – с. 61; 2. Биллецакая И. Исследование рыночной концентрации в производстве ферросплавов / И. Биллецакая // *Журнал европейской экономики. Сер. Микроэкономика* – 2005. – Т. 4, № 1. – с. 113-127; 3. Большаков В. Не той дорогой. Тенденции развития мировой металлургии и ГМК Украины / В. Большаков, Л. Тубольцев // *Металл*. – 2004. – № 9. – с. 18-21; 4. Буркинський Б. Інноваційний рівень виробництва та конкурентоспроможність чорної металургії України / Б. Буркинський, с. Савчук // *Економіка України*. – 2006. – № 4. – с. 4-16; 5. Виньков А. Местечковский уголь / А. Виньков. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.readmetal.com/>; 6. Голиков А.П. Мировое хозяйство: отраслевая структура, география, современные тенденции: Учебное пособие / А.П. Голиков, Н.А. Казанова. – Х.: ХНУ, 2002. – 524 с.; 7. Ефименко Г. Жизнь после глобализации / Г. Ефименко, В. Самрай, В. Клименко // *Металл*. – 2004. № 9. с. 6-10; 8. Іщук С.І. Розміщення продуктивних сил (теоретико-методологічні основи) / С.І. Іщук. – К.: Українсько-Фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 88 с.; 9. Ковалевський В.В. Металургійний комплекс. Умови і фактори розвитку та розміщення чорної металургії світу / В.В. Ковалевський, О.Л. Михайлюк. – [Елект. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.net/UGMK.INFO/>; 10. Ковалевський В.В. Умови і фактори розвитку та розміщення чорної металургії України. Стан та перспективи розвитку / В.В. Ковалевський, О.Л. Михайлюк. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.net/UGMK.INFO>; 11. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – К.: Знання, 2004. – 406 с. – (Вища освіта ХХІ століття); 12. Кукин С. , Ильин А. ОАО «МК «Азов-сталь»: корпоративна інформація / С. Кукин, А. Ильин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.azovstal.com.ua/>

\*\*\*

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

---

УДК 658

Авагімов А.А.

### ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Українська державна академія залізничного транспорту,  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

В економічній літературі існують такі основні економічні підходи до забезпечення економічної безпеки:

- мінімізація витрат;
- метод оцінки вартості негативної події;
- статистичний метод;

Метод мінімізації витрат. Мінімізацію витрат необхідно розглядати як комплексне поняття, що включає мінімізацію витрат на виробництво, обслуговування і керування підприємством. Необхідно звертати увагу не тільки на прямі витрати (виробничі), але й непрямі (обслуговування процесу виробництва).

Тут необхідно відмітити, що значне зниження прямих витрат можливо за рахунок застосування передових інноваційних технологій. Не можна заощаджувати на якості. Набагато простіше й доцільніше заощаджувати на накладних витратах: це й заходи організаційного характеру, що дозволяють більш плідно використовувати робочу силу, і зниження втрат від шлюбу, і більш раціональне використання сировини та матеріалів.

Прихильники даного підходу дотримуються думки, що підприємство, яке знижує витрати, повинне прагнути до того, щоб вартість попереджувальних заходів була нижче, ніж вартість витрат на ліквідацію негативних наслідків. Співвідношення витрат, зроблених до моменту настання негативної події, і витрат на ліквідацію наслідків в ідеалі не повинні перевищувати 1/15. Недоліком цього методу служить той факт, що прогнозувати фінансову емність запобіжних заходів досить складно, а тим більше вартість постзатрат, пов'язаних з відбудовною діяльністю.

Метод оцінки вартості негативної події. При цьому методі витрати на ліквідацію наслідків негативної події ділять на прямі й непрямі. Даний поділ дещо відрізняється від наведеного в попередньому методі:

– прямі витрати включають фінансові й матеріальні витрати на ліквідацію наслідків негативної події;

– непрямі – вартісні витрати часу на ліквідацію наслідків, а саме: вартість продукції, не зробленої з якої-небудь причини; витрати на заробітну плату співробітників або оплату послуг сторонніх організацій з ліквідації негативних наслідків та ін.

Отримані величини порівнюють і результат дозволяє продемонструвати майбутню можливу економію витрат. Недолік даного методу полягає у складності визначення непрямих витрат. І відповідно досить складно буде визначити й співвідношення прямих і непрямих витрат.

Статистичний метод. Метод заснований на використанні інформації фінансових звітів діяльності підприємства. Необхідно порівняти прибуток і витрати підприємства до та після настання негативної події. В ідеалі прибуток, отриманий підприємством за певний період часу, повинен дорівнювати виторгу мінус витрати. Тоді при настанні негативної події ми віднімаємо отриманий прибуток від отриманого при ідеальних умовах. Аналізуючи результат, ми бачимо, які саме дії є для підприємства позитивними, а які – ні. Адже навіть при настанні негативної події реальний прибуток може бути більше «еталонного».

Методи керування ризиком. Дані методи будуть докладно розглянуті в розділі, присвяченому ризикам. Тут буде доречно лише перелічити їх:

- уникнення ризику, можливо тільки при ліквідації бізнесу;
- відхилення від ризику, резервуючи тимчасово вільні ресурси, підприємство використовує їх у кризовій ситуації;
- запобігання ризику, можливо при постійному збиранні й аналізі поточної інформації, зіставленні її з аналогічними періодами розвитку й визначенні можливих змін у майбутньому;
- передача ризику, у вигляді залучення сторонніх організацій як гаранта угод та у вигляді передачі ризику страховим компаніям;
- локалізація ризику, виділення найнебезпечнішого етапу або ділянки діяльності для подальшого його контролю;
- зниження ступеня ризику, припускає розподіл ризику між його учасниками;
- відсунення ризику, припускає вибір партнера, для якого така загроза не існує або мінімальна;
- диверсифікованість – процес розподілу капіталу між різними областями впливу, які безпосередньо пов'язані між собою;
- хеджування – позиція з термінових угод, що устанавлюються на одному ринку, для компенсації впливу цінових ризиків, позицією на іншому ринку.

**Література:** 1. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения [Текст]: монография / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.М. Ляшенко. – К.: Либра, 2003; 2. Вишняков Я.Д. Управление обеспечением безопасности предприятий: экономические подходы [Текст]. / Я.Д. Вишняков, С.А Харченко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5.

\*\*\*

УДК 303.732.4:620.91

**Азаренкова О.В.**

## **ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ КРАЇН**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

«Зелена» економіка, насамперед, це така економіка, яка, передусім, зважає на оточуюче середовище, природу, біогеоценоз, а не на всезростаючі потреби Людини. У даному випадку й впровадження технологій з використанням відновлювальних джерел є певною потребою. Проте кожна потреба, а саме ресурсне забезпечення для задоволення неї, вимагає від людства та від Землі додаткових витрат ресурсів. Таким чином увагу слід звертати на те, щоб витрати на реалізацію «зелених» технологій були окуплені таким зиском, який перекрив би витрати різного роду ресурсів та не завдав шкоди довкіллю.

Тут, передусім, слід вести мову про сталий розвиток економік світу [1; 2; 3; 4; 5], розмови про цей розвиток вже ведуться близько півстоліття. У сталому розвитку поряд з іншим чинне місце посідає альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії (використовується складова Renewable electricity (англ. відновлювані джерела енергії) з Environmental Performance Index (EPI) (англ. Індекс екологічної ефективності), що розробляє Єльський університет, США [6], а також дані з Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [7].

За даними [8, с. 6] маємо для України на 2013 рік всього 0,2% виробництва електроенергії альтернативною енергетикою у загальному енергобалансі країни. Це, звичайно, досить незначна частка, щоб говорити про «зелену» складову енергетики, про її розвиток. Така частка практично не впливає на енергетичну безпеку, проте інші країни мають більшу частку. Хоча, опосередковано гідроенергетику можна віднести до «зеленої», якщо не враховувати площі землі, які виведенні нею з господарю-



вання. До того ж існують дослідження, що доводять недоцільність використання відновлювальних джерел за сучасним рівнем цін та технологій [9, с. 103-108] та [10].

Так, маємо протиріччя, яке полягає у тому, що:

- 1) забезпечення потреб людства потребує все більше природних ресурсів;
- 2) ресурси можливо брати з так званих «зелених» технологій;
- 3) «зелені» технології передбачають реалізацію положень «зеленої» економіки;
- 4) окремі «зелені» технології можуть завдавати більш шкоди довкіллю, аніж «традиційні»;
- 5) економічна доцільність «зелених» технологій на базі виробництва сьогодні в окремих випадках є неефективною; 6) існує суперечливий досвід окремих країн у реалізації технологій на базі відновлювальних джерел енергії;
- 7) у вільному доступі є дані, що характеризують ту чи іншу сторону функціонування технологій значної кількості країн.

Саме тому, враховуючи представлені протиріччя, поставлена проблематика доцільності забезпечення енергетичної безпеки шляхом використання енергії з відновлювальних джерел є актуальною.

На рис. 1 представлена візуалізація співвідношень Індексу екологічного виміру та Індексу економічного виміру. Графічно подано для кожної країни ВВП на одну особу. За результатами аналізу положень країн у приведених координатах слід зазначити, що такі країни, як Швейцарія, Швеція, Великобританія, Німеччина тощо мають як розвинуту економіку, так і належну екологію. Україна у цих координатах має одну з найгірших позицій за економічним виміром.

Енергетична безпека країни є однією з важливих складових забезпечення політичної та економічної стабільності будь-якої держави. Проте виробництво та розподіл енергії певним чином пов'язаний з екологією території. Так, «зелені» технології певним чином мають дещо знизити негативний вплив зростання рівня потреб в енергії, але самі можуть зумовити ще більший негативний вплив на біосферу при нераціональному використанні. На рис. 2 представлено візуалізацію співвідношення екологічної складової та енергетичної безпеки. Основна маса країн, що належать до більш економічно розвинених, знаходиться нижче значення 0,6 Індексу енергетичної безпеки.

Реалізація положень «зеленої» тарифікації на електроенергію, що виробляється з відновлюваних джерел енергії, є значним поштовхом до

розвитку цієї сфери. Зазначений тариф дозволить, з одного боку, стимулювати використання відновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії, а з іншого, може спричинити подальший розвиток неефективних на даний час і у найближчій перспективі генеруючих потужностей.

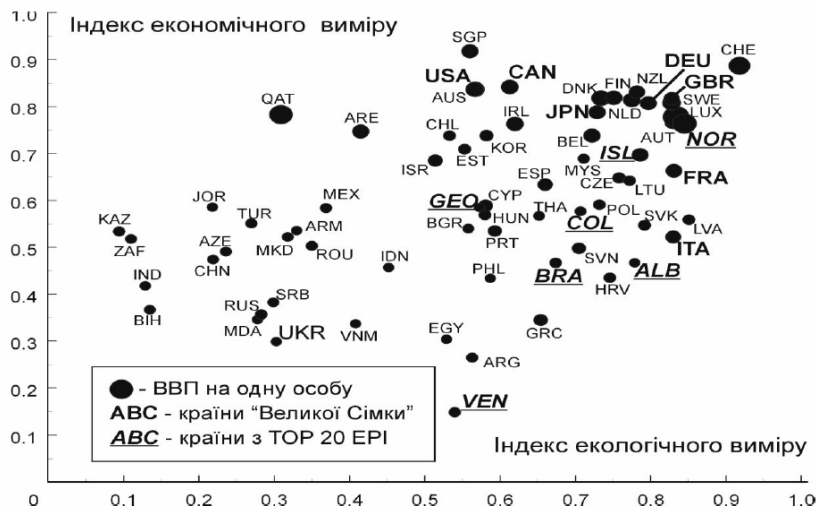


Рис. 1. Співвідношення Індексу екологічного виміру та Індексу економічного виміру (складено за даними [7])

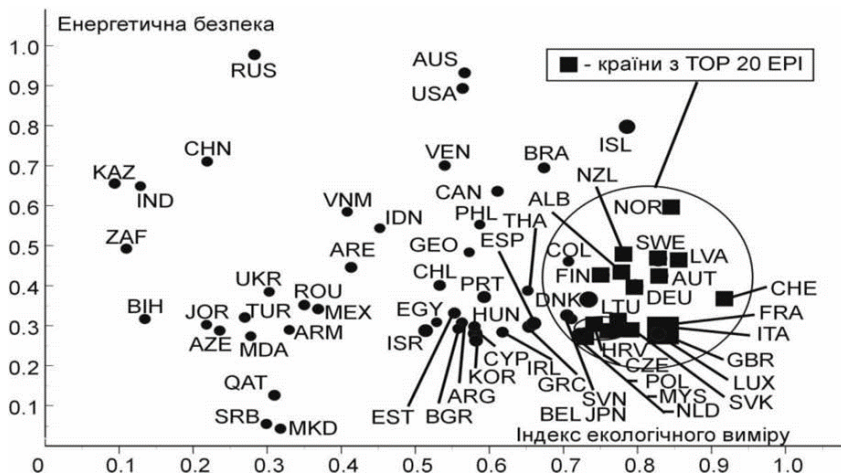


Рис. 2. Співвідношення Індексу екологічного виміру та рівня енергетичної безпеки (складено за даними [7])

Виходячи з вищевикладеного:

1) Економічний розвиток країн поки що не забезпечується використанням новітніх технологій із заміщення «класичних» джерел енергії відновлюваними.

2) Енергетична безпека, як правило, на сьогодні не забезпечується використанням відновлювальних джерел енергії більш економічно розвиненими країнами.

3) Належний рівень енергетичної безпеки мають як країни «Великої Сімки», так і країни із значним рівнем Індексу екологічної ефективності.

4) Конкуренцію «зеленій» енергетиці створюють, насамперед, «менш зелені» суб'єкти «зеленої» енергетики.

Саме в умовах впровадження конкурентних відносин в електроенергетику України стає очевидним, що важливим чинником успішного функціонування даної галузі є забезпечення ефективного державного регулювання, яке слід спрямовувати на створення конкурентних умов господарювання.

**Література:** 1. Будущее, которого мы хотим / Резолюция 66/288. Генеральной Ассамблеи ООН // [Електрон. ресурс] документ A/RES/66/L288, 11.09.2012 – 68 с. – Режим доступа: <http://daccess-ods.un.org/TMP/3352657.85455704.html>; 2. Згуровський М.З. Сталлий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2010 р. / М.З. Згуровський. – К., 2012. – 84 с.; 3. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю.В. Макогон та ін.]; під ред. Т.В. Орехової. – Д., 2013. – 652 с.; 4. Національна парадигма сталого розвитку України / за ред. академіка Б.С. Патона. – К., 2014. – 72 с.; 5. Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015. Національна доповідь / за ред. В.М. Гейця. – К., 2010. – 232 с.; 6. Pilot Trend Environmental Performance Index – 2013 [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Єльського університету. – Режим доступу: <http://epi.yale.edu/sites/default/files/downloads/reepi dataspreadsheets.zip>; 7. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/data>; 8. Renewable energy in Ukraine: Industry overview – К.: Deloitte, 2015. – 26 р.; 9. Строчакенко О.І. Оцінювання ефективності впровадження відновлюваних джерел електричної енергії / О.І. Строчакенко // Держава і регіони: наук.-вироб. журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Клас. приватний університет, 2015. – №3 (66). – с. 103-108; 10. Ліснічук Ю.С. Дослідження ефективності виробництва та експлуатації кремнієвих сонячних батарей у короткостроковій та середньостроковій перспективі [Електрон. ресурс] / Ю.С. Ліснічук, С.В. Войтко // Ефективна економіка. – 2013. – №4. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1979>

Алексеева Т.І.  
**ПРОБЛЕМИ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ  
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

На сьогодні найбільш гострою серед соціально-економічних проблем в Україні є проблема безробіття. Безробіття у нашій країні набуло масового характеру і складає реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя. Зважаючи на фінансово-економічну кризу та низькі показники економічного зростання, проблема безробіття не має реальних передумов для швидкого вирішення. Особливо великі масштаби в Україні набуло молодіжне безробіття.

У наукових колах давно вже сформувалося та стало аксіоматичним уявлення про те, що молодь – це така соціально-демографічна група суспільства, яка перебуває в стадії соціального, зокрема й трудового самовизначення й тому володіє рядом специфічних ознак, що відрізняють її від громадян іншого віку.

В сучасному суспільстві у молоді в силу низки обставин спостерігається значний розрив між соціальними потребами (її самої та суспільства в цілому) та можливостями їх задоволення. Найбільш яскраво це протиріччя як раз і виявляється в сфері праці, трудової зайнятості. Цьому є наступне пояснення.

В умовах суспільства, розбудованого на засадах соціальної нерівності та конкуренції, працевлаштування будь-якого потенційного працівника, в тому числі й молодого, пов'язано з об'єктивною необхідністю реалізації пропозиції власної робочої сили під конкретний попит роботодавця в умовах мінливої макроекономічної кон'юнктури.

Безумовно, ринок праці на сьогодні є об'єктивною реальністю. Якщо за радянських часів система розподілу випускників навчальних закладів гарантували їм зайнятість, то на сьогодні молодь вступає в умови жорсткої, причому нерівної конкуренції з більш досвідченими категоріями працівників.

Сама ж природа ринкових відносин, навіть в умовах їх державного регулювання, припускає вибірковість залучення робочої сили до використання у виробництві, внаслідок чого її певна частина залишається «відторгнутою» ринком праці, а люди найманої праці – не працевлаштованими, безробітними.

Виділяють такі фактори, що перешкоджають молоді на ринку праці:

– трудова нестабільність (навчання, строкова служба, вступ у шлюб та дітонародження);

– потреба у додаткових пільгах стосовно умов праці та додержання роботодавцем відповідних норм національного трудового законодавства;

– завищені вимоги та самооцінка, а також інфантилізм значної частини молодих працівників, що виливається у прагненні менше працювати, але більше отримувати та вимагати [1].

На нашу думку, вирішальним фактором соціального положення молоді в умовах реального ринку праці стає те, що потенціал молоді розкривається лише з часом та лише за сприятливих умов – в той час як на реальному ринку праці здебільшого попитом користується повністю «готова» робоча сила, яка може давати швидку віддачу роботодавцеві.

До того ж у процесі пошуку роботи безробітна молодь стикається з серйозними психологічними труднощами: об'єктивно, в силу незавершеності процесів соціалізації, у молоді бракує, а то й відсутня взагалі внутрішня готовність до активних дій в умовах жорсткої конкуренції як атрибуту ринкових реалій.

Саме тому молодь з її пониженою конкурентоспроможністю на ринку праці є соціально вразливою групою, групою ризику по відношенню до всіляких проявів загроз та дискримінації.

Як результат, молодіжний сегмент ринку праці характеризується низьким рівнем оплати праці та гарантій зайнятості, натомість високим рівнем безробіття та плинності кадрів працівників, гіршими умовами праці та значною долею тих, хто працює на умовах тимчасового найму тощо. Звідси й типові ризики: експлуатація, безробіття, вікова дискримінація та безправ'я перед роботодавцем, потрапляння у тіньовий сектор та/або у середовище кримінальної «зайнятості».

Отже, ринок праці є жорстким по відношенню до середньостатистичного працівника та вдвічі більш жорстким – по відношенню до осіб з пониженою конкурентноздатністю, до яких об'єктивно належить і молодь. Причому під кутом зору соціальної диференціації самої молоді, найменш конкурентноздатними виявляються наступні її категорії: молодь з неблагополучних, зокрема й неповних сімей, діти-сироти; молодь з незаможних, бідних верств населення; молодь з обмеженими фізичними та інтелектуальними можливостями.

Процеси глобалізації, що мають місце у світовому господарстві посилюють диференціацію молоді в плані здобуття нею «місця під сонцем». Якщо мрії не здійснюються щодо високооплачуваної та престижної роботи «швидко та без особливих зусиль», частина молоді може бути залуче-

на до кримінальної економіки, тобто заборонених законодавством видів діяльності, а саме: транспортування і реалізація наркотиків, секс-бізнес, рекет тощо. За даними соціологічних досліджень, до 15% молоді поповнюють сферу нерегламентованої зайнятості і приблизно 20% стає на шлях неробства, алкоголізму, наркоманії, проституції, шахрайства [2].

З іншого боку, соціологічні опитування молоді фіксують критичне сприйняття сучасного життя в Україні та скептичне налаштування до можливості швидких та якісних змін власної долі. Зокрема, за результатами міжнародного соціологічного дослідження «Студенти – образ майбутнього», в якому були задіяні фахівці Київського Інституту проблем управління імені Горшеніна, головними проблемами молодих українців є труднощі у працевлаштуванні та відсутність можливостей самореалізації. У рейтингу нагальних проблем, саме проблема працевлаштування є найбільш актуальною для української молоді, серед яких 58,4% опитованих молодих людей стурбовані поширенням у середовищі однолітків алкоголізму та 43,6% – поширення наркозалежності [3].

У депресивних регіонах (а в сучасній Україні їх чимало) формується своєрідна субкультура безробіття, яка характеризується соціальною апатією, засвоєнням примітивних засобів виживання (дрібна торгівля та ін.), зростанням злочинності, дитячої бездоглядності та врешті-решт – переходом від трудового до «збиральницького» способу життя значної кількості мешканців. Інакше, ніж руйнуванням базових засад цивілізації, це назвати не можна [4].

Оскільки молоді люди є майбутнім будь-якої держави і молодь, яка вперше вступає на ринок праці з метою пошуку роботи є вразливою категорією, то держава зобов'язана піклуватися про них, створювати та реалізовувати перспективні соціально-економічні програми.

**Література:** 1. Аронець Л. Сучасний стан ринку праці в Україні. Аналіз підходів до вирішення проблеми працевлаштування вразливих верств населення. Молодіжне безробіття // Міжнародний молодіжний форум «Молодь – нова еліта нації». – 2013. – [Електронний ресурс]. – <http://www.slideshare.net/mgcetalon/ss-26347893>. 2. Волкова Н.В. Політика держави щодо зайнятості молоді та її ефективність // Н.В. Волкова // Науково-теоретичний журнал Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2010. – № 1 (23). – С. 26-32. 3. Лазаренко К.С. Роль, значення та особливості функціонування ринку праці на сучасному етапі // К.С. Лазаренко // Вісник СНАУ, – вип. 5/1. – 2010. – с. 5-9. 4. Молодіжне безробіття в Україні: сутність, причини та шляхи розв'язання // Науковий журнал Аспект. – 2012. – [Електр. ресурс]. – [http://asconf.com/rus/archive\\_view/634](http://asconf.com/rus/archive_view/634).

**Алхасов Самир Яшар Оглу, Гончаренко В.В.  
О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К РАЗРАБОТКЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ  
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА  
ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И АЗЕРБАЙДЖАНА**

*Полтавский университет экономики и торговли*

Распад Советского Союза для бывших его республик стал началом этапа построения рыночной экономики. Однако, для большинства этих независимых государств, в том числе Украины и Азербайджана, командно-административное наследие стало не только сдерживающим фактором проведения экономических реформ, но и является серьезным препятствием к полноценному развитию предприятий и учреждений различных организационно-правовых форм. К их числу следует отнести прежде всего кооперативы всех видов, которые объединяются общим понятием кооперативный сектор экономики.

Для успешного развития этого сектора, который традиционно олицетворяет потенциал экономической самопомощи населения, важнейшим фактором является выработка взвешенной и последовательной государственной кооперативной политики, которая должна учитывать имеющийся мировой опыт. Для этого как в Украине, так и в Азербайджане, необходимо принять четкую Национальную стратегию, предусматривающую комплекс мероприятий, которые охватывают правовое, организационное, финансовое, научное, кадровое, информационное обеспечение, мониторинг соблюдения кооперативных принципов, а также механизмы государственной поддержки кооперативного сектора экономики. Вкратце, эти мероприятия могут сводиться к следующим ниже положениям.

**Правовое обеспечение.** Государство обеспечивает принятие базового закона «О кооперации», в котором определяет общие для всех видов кооперативов принципы и механизмы функционирования и который распространяет свою деятельность на все виды кооперативов. В этом законе должны быть отображены все особенности деятельности кооператива как особой неприбыльной организационно-правовой формы ведения хозяйственной деятельности. Для отдельных видов кооперативов могут быть приняты отдельные законы, которые регламентируют лишь особенности функционирования данного вида кооператива и не должны противоречить базовому кооперативному закону. Кроме этого, государство утверждает типовые уставы и правила внутренней хозяйственной деятельности для различных видов кооперативов.

Организационное обеспечение. При местных органах государственной власти создаются кооперативные отделы или вводится должность инструктора кооперативного движения, к функциям которого относится помощь в развитии кооперативного движения на определенной территории и мониторинг за соблюдением кооперативами кооперативных принципов деятельности. Функции инструкторов кооперативного движения могут осуществлять представители соответствующих ассоциаций кооперативов за согласованием с местными органами власти.

При принятии членами для своего кооператива типовых, утвержденных государством уставов и правил внутренней хозяйственной деятельности осуществляется упрощенная процедура государственной регистрации кооператива как юридического лица и неприбыльной организации. При желании членов кооператива принять нетиповой устав или внести изменения, не соответствующие типовому уставу – местными инструкторами кооперативного движения проводится экспертиза этих изменений на предмет соответствия кооперативному законодательству. Кооперативы отчитываются о результатах своей деятельности уполномоченному государственному органу в соответствии со специально разработанными формами публичной отчетности для отдельных видов кооперативов.

Финансовое обеспечение. Учитывая большое социальное значение развития национального кооперативного движения государство осуществляет финансовую поддержку кооперативов путем формирования в государственном и местных бюджетах специальных кооперативных фондов в размере не менее 0,01% доходной части соответствующего бюджета. Финансовая поддержка кооперативов осуществляется в виде кратко- и долгосрочной возвратной финансовой помощи, которая направляется не только на поддержку инициатив людей по созданию кооперативов, но и на пропаганду кооперативной идеи экономической самопомощи среди широких слоев населения, а также на формирование вертикально-интегрированных кооперативных систем, необходимой сервисной инфраструктуры для отдельных видов кооперативов. Финансовая поддержка развития материально-технической базы кооперативов может осуществляться посредством разнообразных программ лизинга.

Научное и кадровое обеспечение. Государство, по соответствующим заявкам кооперативов или их объединений, за счет части средств специальных бюджетных кооперативных фондов осуществляет формирование государственного заказа на подготовку и переподготовку кадров для всех видов кооперативов на конкурсной основе среди учебных заведе-



ний, имеющих соответствующие кадровый потенциал и предметы в учебных планах. Эти же учебные заведения осуществляют подготовку для местных органов государственной власти специалистов кооперативных отделов и/или инструкторов кооперативного движения.

Кроме этого, в пределах, предусмотренных на развитие кооперативного движения бюджетных средств, на конкурсной основе предоставляются гранты ученым на выполнение научных исследований и подготовку научных разработок по проблемам деятельности кооперативов, издание монографий, учебников, брошюр, пособий и другой методической литературы кооперативного профиля.

Информационное обеспечение. С целью скорейшего распространения кооперативной идеи среди широких слоев населения вводится обязательное изучение основ кооперативного движения во всех учебных заведениях, в т.ч. общеобразовательных школах. Государство обеспечивает сбор и распространение информации о деятельности кооперативов и национальном кооперативном движении. Кроме этого, государство за счет части средств специальных бюджетных кооперативных фондов компенсирует кооперативам до 50% затрат на информационное освещение своей деятельности, а СМИ – предоставляет гранты на публикацию положительного опыта кооперативного движения.

Мониторинг соблюдения кооперативных принципов. Функция мониторинга возлагается на созданные при местных органах государственной власти кооперативные отделы или инструкторов кооперативного движения. В пределах своих полномочий они проводят мониторинг порядка созыва и ведения общих собраний членов кооперативов, соблюдения демократических принципов управления, осуществляют оценку прозрачности деятельности кооператива. При обнаруженных нарушениях к кооперативу могут быть применены санкции. Кроме этого, местные инструкторы кооперативного движения могут осуществлять сбор и первичную обработку статистической отчетности кооперативов, содействовать созданию и деятельности кооперативов на местном уровне и выполнять другие функции государства по поддержке и контролю за развитием кооперативного движения на определенной территории.

В Стратегии также важно предусмотреть основные формы государственной поддержки развития кооперативного сектора национальной экономики. К таким формам могут относиться:

– участие государства в проведении широкой разъяснительной работы о роли кооперативов и принципов, на которых строится их деятельность;

– создание благоприятных законодательных условий для развития различных видов кооперативов как формы экономической самопомощи населения;

– недопущение возникновения и деятельности псевдо-кооперативов и дискредитации ими кооперативной идеи в глазах общества;

– финансовая и организационная поддержка развития кооперативов при надлежащем контроле со стороны государства за соблюдением ими кооперативных принципов;

– автоматическое предоставление кооперативам и их объединениям статуса неприбыльных организаций и освобождения их от обложения налогом на прибыль в связи с неприбыльной экономической природой;

– направление помощи отдельным секторам экономики или социальным группам через систему созданных ими кооперативов и кооперативных объединений;

– активное привлечение кооперативов и их объединений к реализации государственных целевых программ, предоставление государственных субсидий и дотаций отдельным видам кооперативов и кооперативных объединений при исполнении ими государственных программ;

– передачи кооперативам бесплатно или с последующим выкупом отдельных объектов государственной и коммунальной собственности для выполнения ими отдельных социально значимых функций и задач.

Национальная стратегия развития кооперативного сектора экономики может включать и другие мероприятия, направленные на быстрое возрождение массового кооперативного движения в стране. Это позволит сделать экономики как Украины, так и Азербайджана, более эффективными и социально ориентированными.

\*\*\*

УДК 658.1

**Асланян А.Г., Шуба М.В.**  
**КОРПОРАТИВНИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ**  
**КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ**  
**ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Розвиток корпоративного сектору економіки є важливим фактором її ефективного функціонування, забезпечення конкурентоспроможності підприємств на національному та міжнародних ринках. У сучасних умовах зростає значення фінансової діяльності корпорацій та актуалізується

ся пошук шляхів, форм і методів залучення ними ресурсів на міжнародних фінансових ринках [4, с. 3]. На сьогодні актуальною стала проблема взаємозв'язку фінансово-економічної стійкості корпорацій та системи корпоративного контролю, яка є важливою складовою системи корпоративного управління.

До цього часу не сформульовано єдиного визначення поняття «система корпоративного управління». А. Шлейфер та Р. Вішні у своїй науковій роботі, що присвячена проблемам корпоративного управління, визначили корпоративне управління як набір механізмів для забезпечення захисту постачальників фінансових ресурсів. В такому визначенні вони підкреслили, що під корпоративним управлінням вважається система реалізації формальних прав власності та неформальних контрольних правочинів, які виникають в умовах розділення функцій постачальників фінансових ресурсів від функцій керуючих [8].

І. Храброва представляє інше трактування терміна, в якому корпоративне управління – це управління організаційно-правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційних структур, будування міжфірмових відносин компанії відповідно до поставлених цілей [3, с. 9].

З позиції Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), корпоративне управління має дві характерні особливості: включає відносини та моделі поведінки різних агентів корпорації в процесі формування стратегії компанії; набір правил, які регулюють взаємовідносини та поведінку співучасників бізнесу, що відображає організаційно-правову сторону корпоративного управління [7].

Згідно з визначенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку корпоративне управління – це система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління ним [6]. Наявність ефективної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу, компанії заохочуються до більш ефективного використання ресурсів, що створює базу для зростання. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими у тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки інвесторів у капіталі товариства [6].

Система корпоративного управління характеризуються, насамперед, типом власності у певному національному середовищі та специфікою законодавства, які встановлюють загальні підходи до форм власності та

повноважень стосовно прийняття корпоративних рішень і реалізації прав власності [4, с. 11].

Належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із зацікавленими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх зацікавлених осіб.

Таким чином, сутністю корпоративного управління є система відносин між інвесторами – власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами для забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин [6].

Складовою системи корпоративного управління є система корпоративного контролю, яка призначена для збалансування інтересів учасників корпоративних взаємовідносин у процесі їх участі в корпоративній діяльності.

Корпоративний контроль – це специфічна форма контролю в корпораціях, що визначається володінням такою кількістю прав в акціонерному товаристві, яка забезпечує постійний вплив на прийняття стратегічних управлінських рішень, пошук та формування таких рішень. Контроль в цьому визначенні безпосередньо асоціюється з власністю на акції та можливістю ефективного управління такою власністю [5].

У даний час вчені, які займаються вивченням даної проблеми, запропонували наступну класифікацію корпоративного контролю:

- акціонерний контроль – являє собою можливість прийняти або відхилити акціонерами, котрі мають необхідну кількість голосів, ті чи інші рішення;
- управлінський контроль – являє собою можливість фізичних та/або юридичних осіб забезпечувати управління господарською діяльністю підприємства, спадкоємність управлінських рішень і структури;
- фінансовий контроль – являє собою можливість впливати на рішення акціонерного товариства шляхом використання фінансових інститутів і спеціальних засобів [1, с. 6].

Система корпоративного контролю – сукупність видів контролю фінансово-господарської діяльності підприємств з боку власників. Контроль за діяльністю підприємств здійснюється як ззовні, так і з середини.

Зовнішній контроль поділяється на зовнішній нагляд (з боку зовнішніх інвесторів та державних органів корпоративного контролю) та зовнішній аудит. Внутрішній контроль корпоративного підприємства здійснюють: спостережна рада; ревізійна комісія; правління (рада директорів); функціональні підрозділи; служба внутрішнього аудиту [5].

Специфічність корпоративного контролю полягає у тому, що зацікавлені в прибутковій діяльності акціонерного товариства суб'єкти, які є зовнішніми по відношенню до компанії, можуть втручатися у внутрішній контроль в організації, користуючись одним з джерел контролю, а саме: володіючи правом власності або правом на користування власністю; володіючи владою; володіючи можливістю здійснення влади [5].

Більшість вітчизняних дослідників певною мірою ототожнюють поняття системи корпоративного управління з поняттям системи корпоративного контролю, тому виділяють її інсайдерську й аутсайдерську моделі. Формування моделей корпоративного контролю в корпоративних структурах у країнах з перехідною економікою, до якої належить й Україна, проходить відповідно до інституціональних умов та з використанням ними практики провідних економічно розвинутих країн, що підтверджує тенденцію об'єднання двох систем корпоративного контролю.

Так модель корпоративного контролю в українських корпораціях формувалась під впливом наступних факторів: особливостей приватизації у країні (домінування в структурі власності компаній інсайдерів, а реальний контроль отримував в основному вищий менеджмент); відсутності повної та достовірної інформації про фінансовий стан приватизованих підприємств; відсутності законодавства щодо регулювання корпоративних відносин та його поступового прийняття; нестабільності макроекономічної ситуації і наявності великих ризиків для потенційних акціонерів [2, с. 11]. Тож корпоративний контроль в корпораціях в Україні в основному спирався на приховані операції поза організованими фінансовими ринками з використанням непрозорих схем перерозподілу власності.

Тільки поєднання зусиль державних органів та кожної конкретної корпорації зможе привести до створення ефективної системи корпоративного контролю у національних компаніях, що, безумовно, підвищить їх фінансово-економічну стійкість та буде фактором ефективного функціонування корпоративного сектору економіки, забезпечуючи конкурентоспроможність підприємств на національному та міжнародних ринках.

**Література:** 1. Гутин А.С. Корпоративный контроль в акционерных обществах и его правовые формы: автореф. дис. на соискание учен.

степені канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Громадянське право; підприємницьке право; сімейне право; міжнародне частне право» / А.С. Гутин. – Краснодар, 2005. – 21 с.; 2. Уманців Ю.М. Формування української моделі корпоративного управління / Ю.М. Уманців // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №3. – С. 10-13; 3. Храброва І.А. Корпоративне управління. Проблеми інтеграції. Аффілірованніе лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / І.А. Храброва. – М.: Альпіна, 2000. – 198 с.; 4. Юрса М.Я. Використання ресурсів міжнародного фінансового ринку в системі корпоративного управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / М.Я. Юрса. – Київ, 2012. – 20 с.; 5. Корпоративне управління [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1327022152451/management/korporativniy\\_kontrol](http://pidruchniki.com/1327022152451/management/korporativniy_kontrol); 6. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/corpmangement>; 7. Corporate Governance Factbook – 2014 [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.oecd.org/daf/ca/CorporateGovernanceFactbook.pdf>; 8. Shleifer A. A Survey of Corporate Governance [Electronic resource]. / A. Shleifer, R.W. Vishny // The Journal of Finance. – 1997. – V. 52, Issue 2. – Way of access: [https://business.illinois.edu/aguilera/Teaching/ICC/SchleiferVishyney\\_1997\\_JOF\\_SurveyCG.pdf](https://business.illinois.edu/aguilera/Teaching/ICC/SchleiferVishyney_1997_JOF_SurveyCG.pdf)

\*\*\*

УДК 339.9

## **Атаев Танригули** **ХАРАКТЕРИСТИКА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО** **КОМПЛЕКСА ТУРКМЕНИСТАНА**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.э.н., доц. Гончаренко Н.И.*

Мировой рынок энергоносителей занимает значительное место в структуре мирового товарного рынка и играет важную роль в системе международных отношений. По ресурсам нефти и газа Туркменистан по праву входит в число мировых энергетических держав. По оценкам международных и отечественных экспертов его сырьевые ресурсы составляют 71,2 млрд тонн условного топлива [1].

Экономические отношения, формирующиеся между субъектами мирового хозяйства на мировом энергетическом рынке влияют почти на все процессы, происходящие в мировой экономике.

История функционирования мирового рынка энергоносителей способствовала значительному накоплению научных трудов зарубежных и

отечественных ученых – исследователей данной проблематики. Среди зарубежных ученых, которые находятся в эпицентре современных исследований рынка энергоносителей, необходимо выделить таких западных экономистов как Дж. Герни, Т. Голд, С. Дж Кэмпбелл, Дж.Ф. Кенни, П.Дж. МакКейб, П.Г. Оделл, Х. Рогнер, Х.Р. Уорман, Р.Х. Уильямс и другие. Много внимания вопросам исследования рынка энергетических ресурсов уделили такие ведущие отечественные ученые, как: В. Бараник, М. Бутко, В. Геец, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, А. Емельяненко, С. Ищук, В. Ковалевский, В. Козлов, В. Мищенко, А. Михайлюк, В. Попков, В. Савченко, В. Сапрыкин, П. Сергеев, В. Симоненко, А. Шаблий, А. Михайловский, А. Юфа и многие другие.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) является базовым сегментом промышленности Туркменистана и играет важную роль в развитии всей экономики страны. В структуре промышленного производства в настоящее время на долю ТЭК приходится порядка 80%. Интенсивное развитие ТЭК является одним из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности экономики Туркменистана. ТЭК оказывает существенное влияние на формирование государственного бюджета, экспортных возможностей и энергетической безопасности страны. В составе комплекса успешно функционируют предприятия электроэнергетики, газовой и нефтяной отраслей.

В электроэнергетике Туркменистана за последние годы значительно увеличены производственные мощности и действует ряд новых электростанций, представляющих собой установки нового поколения. Все электростанции, входящие в государственную энергораспределительную систему, работают на собственном природном газе. В настоящее время в составе энергосистемы страны функционирует 10 электростанций и 32 турбины. Предприятия электроэнергетики продолжают демонстрировать стабильно высокие темпы производства электроэнергии.

Основу ТЭК страны составляет газовая промышленность, которая занимает более половины объема промышленного производства страны, и в ее составе функционируют предприятия газодобывающей и газоперерабатывающей отраслей. В настоящее время в газовой отрасли активно ведутся работы по поиску, разведке и промышленному освоению новых месторождений с внедрением передовых высокоэффективных технологий на всех стадиях производственного процесса, начиная с открытия, разведки, эксплуатации месторождения, транспортировки и заканчивая переработкой углеводородов и доведения до потребителя конечной продукции. Свидетельством тому явился ввод в промышлен-

ную эксплуатацию в сентябре 2013 года супергигантского месторождения «Галкыныш», которое по своим ресурсным запасам оценивается в 26,2 трлн куб. метров газа, что выводит Туркменистан на четвертое место в мире по газовому потенциалу [2].

В настоящее время продолжают работы по строительству газопровода Восток-Запад, стартовавшего в 2010 году, призванного замкнуть в «голубое кольцо» все крупнейшие месторождения страны. Ввод в эксплуатацию новой газовой магистрали создаст дополнительные возможности для осуществления экспортных поставок газа на международные энергетические рынки.

Формирование диверсифицированных маршрутов поставок природного газа на внешние рынки является приоритетом развития газового комплекса Туркменистана. В настоящее время ускоренными темпами ведутся проектные работы по газопроводу Туркменистан-Афганистан-Пакистан-Индия (ТАПИ), реализация которого укрепит позицию Туркменистана на газовом рынке Азиатского региона. В частности, в мае 2012 года в рамках III Международного газового конгресса подписаны соглашения о купле-продаже природного газа с национальными компаниями Индии и Пакистана. В июле 2013 года подписан контракт купли-продажи газа между Государственным концерном «Туркменгаз» и Афганской газовой корпорацией, а в августе окончательно согласованы и решены вопросы форсирования проекта ТАПИ.

Успешное развитие газоперерабатывающей отрасли связывается с вводом в действие новых заводов по переработке природного газа. В рамках первого этапа промышленного обустройства месторождения «Галкыныш» в нынешнем году были открыты газоперерабатывающие заводы общей производительной мощностью переработки 30 млрд куб. метров газа в год. Еще одним шагом развития газопереработки явилось подписание в сентябре 2013 года в рамках официального визита Президента Туркменистана в Японию рамочных соглашений о строительстве заводов по переработке природного газа в жидкое топливо и бензин.

Важным направлением диверсификации газовой отрасли является создание новых высокоэффективных производств с более глубокой переработкой газового сырья. Так, в 2013 году в рамках туркмено-японских отношений был подписан трехсторонний контракт на строительство в Туркменистане газохимического комплекса по производству полиэтилена и полипропилена, рамочное соглашение о проектировании и строительстве с полной готовностью к эксплуатации завода по производству аммиака и карбамида в г. Гарабгаз Балканского велаята. Организация



данных производств позволит удовлетворить потребности как внутреннего рынка, так и сформировать достаточный экспортный ресурс.

В нефтедобывающей отрасли продолжают работы по обустройству нефтяных месторождений, модернизации производственной инфраструктуры нефтепромыслов в целях повышения объёмов добычи нефти. За 11 месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года добыча нефти, включая газовый конденсат, увеличилась на 1,7%. Рост объёмов добычи нефти обеспечивается за счет использования на промыслах самых современных технологий и других технологических новшеств, способных поднять нефтеотдачу.

В нефтеперерабатывающей промышленности, представленной Туркменбашиным комплексом нефтеперерабатывающих заводов, были достигнуты положительные результаты по увеличению объёмов производств, расширению ассортимента и улучшению качества выпускаемой продукции, соответствующей мировым стандартам. На Туркменбашином комплексе нефтеперерабатывающих заводов продолжается реализация инновационных проектов производственной направленности и объектов транспортной инфраструктуры. Продукция нефтеперерабатывающей промышленности формирует значительный объём экспортного оборота Туркменистана.

Достижение высоких темпов развития топливно-энергетического комплекса является фундаментом ускоренного индустриально-инновационного развития всей экономики страны и подтверждением прочного статуса Туркменистана в качестве одного из лидеров международного энергетического сообщества.

Международное сотрудничество в энергетической сфере рассматривается как один из определяющих факторов всеобщего благополучия, прогресса и процветания. Исходя из этого, на протяжении ряда последних лет Туркменистан как одна из ведущих энергетических держав ведет целенаправленную международную деятельность, фокусируя внимание мирового сообщества на вопросах энергетической безопасности.

**Литература:** 1. EIA: Country Analysis Brief / U.S. Energy Information Administration [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://eia.doe.gov/countries/country-data/>; 2. Варнавский В.Г. Мировой рынок природного газа: состояние и потенциал развития. / Варнавский В.Г. // Аналитические записки. – 2010.- № 1-3; 3. Свергунов О.О. Глобальні енергетическі зміни у світі та їхній вплив на загострення суперечностей у сфері воєнної безпеки [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Nac\\_bez/2009\\_4/pdf/svergoonov.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nac_bez/2009_4/pdf/svergoonov.pdf).

Беспалько О.В.

## **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС НА ПРИКЛАДІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.і.н., доц. Шамраєва В.М.*

Вважається, що такі галузі української економіки як сільське господарство та харчова промисловість отримують від асоціації з ЄС найбільшу користь. Мрії про те, що «Україна буде годувати всю Європу» виглядають красиво, але наскільки вони реалістичні?

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що Європейський Союз на сьогодні є найважливішим торговим партнером України, частка якого становить понад 30% від загальних обсягів торгівлі товарами та послугами України. Країни ЄС також забезпечили понад три чверті обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну.

Майже половину українського сільськогосподарського експорту становить кукурудза: в 2014 році Європа ввезла з України понад 6 млн тонн цього продукту на півтора мільярда доларів [2]. На другому місці – з істотним відставанням – насіння рапсу: у тому ж 2014 році Європа купила рапсу майже на 700 млн дол. Крім того, видними статтями сільськогосподарського експорту в Європу є соєві боби (500 млн дол.) і традиційна пшениця (400 млн) [1].

Інші статті експорту значно відстають від провідної четвірки. Мова йде, зокрема, про насіння соняшнику і льону, деяких овочах, меду, баштанних культурах, ягодах типу горобини або чорниці і так далі. Все це в сукупності дає ще приблизно 300 мільйонів доларів експорту.

Якщо ж говорити про харчову промисловість, то основу нашого експорту в ЄС становить соняшникова олія: у 2014 році європейці купили у її на 780 мільйонів. Інші важливі статті експорту (фруктові та овочеві соки, соєві масла, овочеві консерви, патока, кондитерські вироби, хлібобулочні і макаронні вироби тощо) в цілому дає Україні ще близько 300 мільйонів річного експорту [2].

Перейдемо тепер до аналізу того, як вплине на сільське господарство та харчову промисловість підписання угоди про асоціацію з ЄС.

По-перше, слід зазначити, що «вільна торгівля» з ЄС у цій галузі буде не такий вже і вільною. Угода про асоціацію передбачає потужний інструмент регулювання в продовольчій сфері під назвою «квоти на ім-

порт». Ідея в тому, що по цілому ряду позицій встановлюється якийсь граничний розмір безмитного ввезення: якась кількість товарів можна ввести дійсно безкоштовно, а все інше – на загальних підставах з виплатою всіх мит.

Квоти, надані ЄС Україні, досить скромні. Наприклад, європейські партнери готові звільнити від мита лише 400 тис. тонн кукурудзи – правда, протягом п'ять років готові поступово збільшити квоту до 650 тис. тонн. Іншими словами, безмитно в Європу буде ввозитися не більше 10% від нинішнього обсягу українського експорту – і то далеко не відразу [4].

По інших видах продукції співвідношення трохи кращі, але незначно. Так, європейці готові звільнити від мит чверть імпортованих з нашої країни кондитерських виробів, близько 40% соків, приблизно половину меду і пшениці і так далі [6].

Передбачені квоти і на ті товари, обсяг експорту яких в ЄС є поки що незначним. Так, Україна отримає право експортувати в ЄС в цілому до 6000 тонн яєць, що становить близько 0,5% від загального обсягу внутрішнього виробництва яєць в нашій країні. По молоку розміри квоти становлять 0,9% від загального обсягу внутрішнього виробництва. Аналогічна ситуація і по інших продуктах цієї групи [3]. Європейський список квот включає близько 40 позицій.

Свій список квот є і в української сторони, але він складається лише з трьох пунктів: свинина, м'ясо птиці та цукор. Правда, обмеження тут будуть теж відчутними для наших європейських партнерів: скажімо, з 70 тис. тонн м'яса птиці, які ми імпортували з ЄС в 2014-му році, потрапити на нашу територію без мит зможуть лише 20 тис. тонн. Список квот, які вводить Україна, аж надто вузький і захищає лише деякі галузі сільського господарства і взагалі не зачіпає харчову промисловість.

Отже, можна зробити перший висновок: квоти на основні види українського продовольчого експорту занадто малі для того, щоб обсяги їх виробництва значимо зросли. Фактично такий «частковий» режим вільної торгівлі дозволить деяким українським експортерам дещо збільшити свій прибуток за рахунок звільнення від сплати мит – і не більше того [5].

Є й інше явище, на яке вплине встановлення режиму вільної торгівлі: співвідношення між експортом масел і олійних культур. Україна експортує до ЄС вагомі обсяги соняшникової, рапсової, соєвої та лляної олії, а також необроблені насіння кожної з цих культур, масло з яких добувають самі європейці. У разі рапсу, сої та льону ми експортуємо переважно сировину (скажімо, по сої експорт сировини і масла в грошово-

му вираженні співвідноситься як 10 : 1). По соняшнику ситуація протилежна: Україна обробляє його самостійно, вивозячи в основному масло.

Цій ситуації сприяє той факт, що в Україні діють експортні мита на вивезення насіння соняшнику: кожен, хто хоче вивезти даний вид сільськогосподарської продукції з України, повинен заплатити державі близько 10% від вартості вивезеної партії [3].

Але в рамках угоди про асоціацію з ЄС Україна зобов'язується відмовитися від експортних мит: через п'ять років після підписання угоди про асоціацію їх ставка зменшиться вже вдвічі, а через десять років мита будуть скасовані зовсім. Такий другий негативний аспект підписання угоди між Україною та ЄС у сфері виробництва продуктів харчування.

Але, мабуть, головним фактором, який вплине на українське сільське господарство і харчову промисловість у зв'язку з підписанням угоди про асоціацію з ЄС стане відкриття українських кордонів для імпорту з Європи.

Ми і сьогодні імпортуємо з ЄС багато продукції сільського господарства і харчової промисловості. Скажімо, в 2014 році Україна ввезла з Європи м'ясних субпродуктів на 140 млн доларів. І це притому, що їх імпорт в Україну обкладається 10-15% митом. Незважаючи на наявність помітних мит, Україна імпортує з ЄС значні кількості яєць, овочів, фруктів і багато чого іншого. Причому найчастіше імпортуються продукти, які в цілком значних кількостях виробляються в Україні. Скажімо, ми завозимо приблизно 10% від загального обсягу реалізованих в країні курячих яєць.

Те ж саме стосується готових харчових продуктів. Приміром, на кожен долар, який ми заробляємо на експорті в Європу шоколаду та інших кондитерських виробів, доводиться два долари, які ми витрачаємо на імпорт аналогічної продукції з ЄС [4].

**Література:** 1. Євростат – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>; 2. Державний комітет статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 3. Відносини Україна-ЄС на сайті ЄС: [http://ec.europa.eu/external\\_relations/ukraine/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/ukraine/index_en.htm); 4. Україна-ЄС: хронологія відносин: <http://www.delukr.ec.europa.eu/page262.html>; 5. Дзяд О.В., Рудік О.М. Спільні політики Європейського Союзу та їх значення для України: Навч. пос. / За заг. ред. М. Бойцуна, І. Грицяка, Я. Мудрого, Л. Прокопенко та В. Стрельцова. – К.: Міленіум, 2012. – 668 с.; 6. European Union – EEAS (European External Action Service) / Documents – [http://eeas.europa.eu/euromed/docs/index\\_eu.htm](http://eeas.europa.eu/euromed/docs/index_eu.htm).

\*\*\*

**Беспечний О.Д., Казакова Н.А.**  
**ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ**  
**СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Сучасний процес глобалізації містить у собі як інтеграційні так і дезінтеграційні процеси. У світовому економічному розвитку можуть домінувати ті або інші тенденції. Для вироблення оптимального напрямку економічної політики, необхідно враховувати обидві тенденції й різноманітні їх переплетіння.

Актуальність теми обумовлена тим, що в кожному конкретному випадку у суспільстві можуть домінувати як відцентрові так і доцентрові тенденції. Оскільки будь-яка система прагне до оптимуму, у кожний конкретний період існує оптимальне співвідношення між процесами інтеграції й дезінтеграції. Критерієм досягнення оптимуму виступає набуття максимальної економічної ефективності системою. Кожний економічний суб'єкт переслідує різні цілі, має різні можливості, причому правила гри в цей час значною мірою невизначені. Таким чином, економічний процес перетворюється в систему тенденцій, що мають різні напрямки. Однак, процес у цілому припускає існування певного балансу між протилежними тенденціями. На будь-якому етапі історії обов'язково присутні як інтеграційні, так і дезінтеграційні тенденції. Отже, на кожному даному етапі розвитку глобалізаційних процесів є як мінімум дві тенденції – інтеграція й дезінтеграція [1].

Оскільки у світі, що існує нині, інтеграційні процеси не є всеосяжними, країнам, що визначають шлях свого розвитку, зокрема Україні, при виробленні економічної політики необхідно враховувати не тільки логіку інтеграції, але й логіку децентралізації.

Основна складність полягає в тім, що ці процеси не мають чітко виражених тенденцій і можуть міняти напрямки при зміні економічних ситуацій. Історичний аналіз даного явища дозволяє зробити висновок, що за інших рівних обставин, кризові ситуації й війни сприяють дезінтеграційній тенденції. Причиною даного явища виступає те, що в умовах труднощів кожний суб'єкт економіки ставить в основу свої цілі, оскільки високий рівень інтеграції вимагає певної «жертви» з боку більш розвинутих економічних суб'єктів.

Інтеграція характеризується як складова процесу глобалізації, є більш вузьким поняттям, ніж поняття глобалізації, і являє собою адап-

тацію держав до глобальних процесів, тобто відповідь на їхній виклик, оскільки інтеграційні об'єднання мають кращі можливості для розвитку в умовах глобалізації, чим окремі держави [1].

У свою чергу інтеграційне об'єднання стоїть перед проблемою досягнення оптимуму у своєму розвитку. На нашу думку, критерієм, за яким формується оптимум, є правило максиміна, відповідно до якого із всіх можливих альтернатив вибирають ту альтернативу, що при самому несприятливому стані зовнішнього середовища Близький стан економічного розвитку країн, що входять в інтеграційне об'єднання певною мірою сприяє зближенню максиміна й максима. У випадку значних розбіжностей у рівні економічного розвитку, прагнення до збільшення прибутку можуть направити рух убік максима, що неминуче приводить до порушення рівноваги.

Процес глобалізації являє собою єдність двох напрямків. Це з однієї сторони процес інтеграції, з іншого боку – дезінтеграції. При різних економічних ситуаціях ці процеси можуть міняти напрямок. Показником дезінтеграції на кожному даному етапі розвитку глобалізаційних процесів може слугувати зростання трансакційних витрат, показником яких виступають дисперсія й середньоквадратичне відхилення, тобто розкид ознак при аналізі ВВП на душу населення країн вхідних в інтеграційне об'єднання [2].

Зараз аналіз розширення ЄС показує, що трансакційні витрати в міру розширення й вступу в Євросоюз менш розвинених країн, ростуть і в цей час, як нам представляється досягли, критичної крапки, за якої подальше розширення вже недоцільно. Це положення доводиться за допомогою статистичних даних, що дають можливість обчислити дисперсію й середнє середньоквадратичне відхилення. Зростання трансакційних витрат не слід розглядати із чисто кількісної точки зору. Багатобічні вигоди переплетення політичних і економічних інтересів можуть перебивати витрати. Однак ріст трансакційних витрат вище крапки оптимуму може привести до переваги процесів дезінтеграції й мати деструктивний характер [3].

Економічна трансформація й перехід до нового укладу виробництва, якому можна охарактеризувати як інформаційне суспільство накладає свій відбиток на процеси інтеграції й дезінтеграції. Насамперед, необхідно звернути увагу на процес де-кореляції, що полягає в тім, що вплив економік провідних країн зокрема США на економіку країн що розвиваються слабшає й має тенденцію до подальшого скорочення. До найважливіших факторів де-кореляції можна віднести збільшення внутрішнього споживання країн, що розвиваються. Крім того, вихід із кризової

ситуації пов'язаний з новими інвестиціями й впровадженням інновацій. Ці інновації усе більше проникають в економіку країн, що розвиваються. Експорт із країн, що розвиваються, спрямовується не тільки й не стільки на ринки розвинених країн. Усе більше розвивається взаємна торгівля. Крім того, виникають нові центри притягнення, процес глобалізації відкрив для країн, що розвиваються, фінансові ринки й можливість використовувати інструменти фінансової політики. Звідси витікає, що сьогодні відбувається перерозподіл сил у світовому економічному просторі [2].

Об'єднання тенденцій інтеграції й дезінтеграції являє собою один з парадоксів сучасної економіки. Дане явище можна описати за допомогою коефіцієнтів концентрації й локалізації. Якщо проаналізувати із цього погляду країни Євросоюзу, то очевидно, що процес концентрації виробництва в них досить слабшав, хоча й має тенденцію до росту. Коефіцієнт локалізації показує, що основний ВВП країн Євросоюзу створюється в країнах більше низькі показники, що має, ВВП на душу населення. Звідси треба, що тези про всеосяжну глобалізацію, і формуванні світового уряду в цей час не мають під собою реального ґрунту [3].

В умовах, коли інтеграційні процеси не є всеосяжними перед країнами визначальний шлях свого розвитку, зокрема перед Україною коштує завдання при виробленні економічної політики враховувати не тільки логіку інтеграції, але й логіку децентралізації, необхідно враховувати самодостатність окремих структурних ланок глобальної економіки.

Економічний розвиток України багато в чому залежить від того, якої інтеграційної політики вона буде дотримуватися. Високий коефіцієнт зв'язаності Україна має тільки з декількома країнами ЄС, експортує продукцію з низьким рівнем доданої вартості, а імпортує машини й устаткування. Крім того, велике місце в експорті України займає аграрний сектор, а тут як, показує сучасна політика ЄС, вільного ринку не буде. Орієнтація на країни СНД і, зокрема, Росію має свої позитивні сторони, так приєднання до Митного Союзу зменшує витрати на митні збори. Крім того, досить значну частину Українського експорту становить продукція машинобудування, що дає стимул для розвитку даної галузі. Однак, Україна має велику енергетичну залежність від Росії, що не сприяє розвитку взаємовигідних угод. Крім того, в галузі енергоємної продукції в ряді випадків Україна й Росія виступають конкурентами на світовому ринку. Тут явним фактором, що ускладнює стан України, є ціни на енергоносії, які здорожують українську продукцію [4].

Оскільки ані Євросоюз, ані СНД не охоплюють інтеграційних процесів усього світу. Україна повинна будувати свою політику на прагматич-

ній основі. У цей час це орієнтація не на об'єднання а на окремі країни. При аналізі статистичних даних можна помітити, що при торгівлі із країнами, що не входять ні в Євросоюз, ні в СНД Україна має позитивне торговельне сальдо. Тому для успішної інтеграції у світове співтовариство, Україна повинна вести прагматичну економічну політику з усіма країнами, які можуть бути потенційними партнерами в про взаємовигідну торгівлю й інвесторами.

**Література:** 1. Голайдо И.М. Экономическая интеграция и инвестиционные возможности региона [Текст]. / Голайдо И.М. // Региональная экономика: теория и практика, 2009. – №7(100). – с. 30–41; 2. Головин М.Ю. Финансовая интеграция в Европе и Азии [Текст]. / Головин М.Ю., Абалкина А.А. // МЭМО, 2006, – №5. – с. 36; 3. Економічна теорія [Текст]: підручник / В.М. Тарасевич, В.В. Білоцерківець, С.П. Горобець, О.В. Давидов. – К., 2006. – 779 с.; 4. Кальченко Т.В. Глобальна економіка методологія системних досліджень [Текст]: монографія / Кальченко Т.В. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.

\*\*\*

УДК 336.712(477)

**Біжко А.С., Ханова О.В.**  
**ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ**  
**АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Ефективний розвиток агропромислового комплексу України визначається рівнем інвестиційних можливостей та інвестиційною привабливістю, що в свою чергу, залежить від ефективності інвестиційних процесів загалом. Питання фінансування інвестицій та їх раціонального використання є актуальним, зважаючи на його значення в умовах нестабільного економічного стану України.

Агропромисловий комплекс є важливим сектором економіки України. У ньому зосереджена майже третина основних виробничих фондів, працює четверта частина населення, зайнятого у народному господарстві, виробляється понад 20% валового суспільного продукту та третина національного доходу, формується 70% роздрібного товарообігу.

Інвестиційна активність розглядається як основний фактор економічного зростання, залежний насамперед, від співвідношення попиту і пропозиції (особливо на інвестиційних ринках), від економічної динаміки, наявності ефективних власників і стратегічних інвесторів, від рівня монополізації провідних галузей матеріального виробництва [2, с.47].



Агропромисловий комплекс України у сучасних умовах потребує значних інвестиційних ресурсів. Як видно з рис. 1, прямі іноземні інвестиції у АПК України протягом 2010-2014 рр. мали позитивну тенденцію до нарощення їх обсягів. Проте така динаміка не дає пояснення, чи справді вітчизняна економіка є такою привабливою для іноземних інвесторів. Тому, при визначенні майбутніх векторів інвестиційного розвитку України важливим питанням, що потребує вирішення, є виважена політика держави щодо інвестицій з країн, на території яких діє пільговий режим діяльності, в тому числі й оподаткування, що ставить під сумнів джерела походження інвестицій з таких країн. Для України це питання актуалізується з року в рік, бо основним інвестором є Кіпр, і саме в цю країну спрямовано найбільше українських інвестицій.

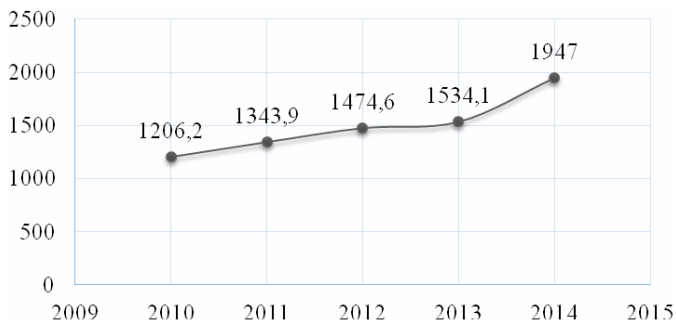


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в АПК України, млн дол. США [5]

Найбільш активно розвивається співробітництво України з Організацією з питань продовольства та сільського господарства (ФАО). В рамках технічної допомоги ФАО реалізовано 5 проектів (табл. 1).

Таблиця 1

Донор	Кількість проектів	Загальна сума, тис. дол. США
Королівство Нідерландів	8	6641130
Агентство США з міжнародного розвитку	5	26787206
Канадське агентство міжнародного розвитку	2	7710826
Організація ООН з питань продовольства та сільського господарства	1	400
Швейцарія	1	1512470
Всього	17	42652032

Проекти переважно стосуються вдосконалення агроінформаційної системи; формулювання політики розвитку сільського господарства на середню перспективу; розбудови Української лабораторії якості й безпе-

ки харчової і сільськогосподарської продукції, створеної на базі Національного аграрного університету; розвитку гуртових ринків; допомоги по ранньому виявленню і попередженню пташиного грипу [1, с. 65].

Основними проблемами інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу України є відсутність інвестування малих і середніх сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств. Досягнення позитивної тенденції у цьому напрямку найбільшою мірою залежить від використання місцевих можливостей інвестиційного забезпечення. Однак такі можливості в більшості регіонів і територій обмежені [4, с. 92-93].

Збільшення обсягів інвестування агропромислового комплексу України стримує ряд таких чинників, як:

- нерозвинена інноваційна інфраструктура, надмірний знос і відсутність умов не лише розширеного, а й простого відтворення основних засобів;
- монополізм переробників на ринках сільськогосподарської продукції та посередників, що зумовлює високі транзакційні витрати;
- низький рівень дохідності сільськогосподарських підприємств і несприятливі умови для ведення малого бізнесу на селі.

Для розв'язання проблем інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу України можна запропонувати [3, с. 87]:

- посилення ролі інвестиційної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та удосконалення механізмів її реалізації, покращення умов для залучення зовнішніх інвестицій в агропромислове виробництво та розвиток сільських територій;
- використання коштів державного бюджету на розвиток сортовипробувальних, сортодослідних, племінних, навчальних закладів, зрошувальної меліорації, заліснення земель, що виводяться із сільськогосподарського обороту, впровадження ґрунтозахисних систем обробітку ґрунту з контурною організацією території;
- формування механізму підтримки інвестицій особистих селянських господарств;
- надання депресивним сільським регіонам статусу територій пріоритетного розвитку, що згідно із законодавством передбачає пільги інвесторам;
- посилення рівня захисту прав інвесторів, а також власників земельних ділянок і майнових об'єктів;
- спрямування на будівництво, ремонт та облаштування доріг у сільській місцевості не менше третини надходжень до дорожніх фондів.

Отже, для успішного розвитку агропромислового комплексу України в умовах глобалізації її економіки, необхідно проводити державну політику постійного підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора. Вся направленість інвестиційної політики в сільському господарстві повинна полягати в тому, що комерційний інтерес інвесторів призвести у відповідність з народногосподарськими інтересами, що у свою чергу, дасть змогу стабілізувати фінансовий ринок країни.

**Література:** 1. Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф. (м. Суми, 24-26 квітня 2013 р.): у 4 т. / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – Т. 4; 2. Курган О.Г. Капітальні інвестиції як основа інноваційного розвитку підприємства / О.Г. Курган, В.В. Шехман // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №1; 3. Майорова Т.В. Залучення іноземних інвестицій в умовах глобалізації / Т.В. Майорова // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – №1; 4. Ткаленко С.І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків / С.І. Ткаленко // Збірник наукових праць Національного університету ДПС України. – 2010. – №1; 5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [minagro.gov.ua](http://minagro.gov.ua)



УДК 338.92

Бунтов І.Ю.

## ПЛАН МАРШАЛЛА ДЛЯ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ

*Науково-дослідний центр індустріальних  
проблем розвитку НАН України*

*Науковий керівник: проф., к.т.н. Матюшенко І.Ю.*

Сьогодні Україна стикається з новими проблемами, які не можуть бути вирішеними стандартними заходами. Як наслідок, необхідно використати закордонний досвід і запропонувати реформи, які дадуть змогу економіці швидко вийти з кризи і максимально ефективно провести реформування практично всіх галузей господарства.

Яскравим прикладом успішної реалізації такого плану реформ може слугувати План Маршалла для західноєвропейських країн, прийнятий в 1947 році і в основному завершений у 1951 році. За вказаний період зруйнована війною економіка Європи одержала змогу відновитись і закласти передумови переходу на інноваційний шлях розвитку [1].

При цьому, як показав досвід європейських країн, потрібно не тільки запропонувати реформи, але й ефективно їх реалізувати. Так, Україна має недавній досвід реалізації таких програм, як: Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»; Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр.; Державної цільової програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 р., але жодна з цих програм не доведена до кінця [2, с. 6]. Як наслідок, у 2013 і 2014 р. з урахуванням загальної дестабілізації економіки та бойових дій на Сході країни показники розвитку базових галузей економіки ще більше погіршилися.

Тому формування нового стратегічного плану розвитку для України (який ще називають новітнім Планом Маршалла) повинно передбачати такі напрями і заходи державної політики, які дадуть змогу забезпечити запровадження в короткі терміни нових технологій, сучасних технічних рішень та інновацій, які виведуть країну з відсталого технологічного укладу, дозволять швидко подолати наслідки економічної кризи та війни, забезпечити темпи економічного розвитку, необхідні для приєднання до Європи.

В умовах критичної залежності України від імпорту російських енергоносіїв, використання керівництвом Росії такої енергозалежності України як зброї проти неї, постає вкрай актуальною задачею залучення міжнародних інвестицій, кредитних коштів та технічної допомоги саме у впровадження енергоефективних технологій та ощадливе споживання енергетичних ресурсів як в промисловості, так у інших галузях господарства. Як наслідок, реалізація політики енергоефективності в Україні із урахуванням міжнародних зобов'язань (виконання так званого Національного плану дій з енергоефективності) потребує залучення, за оцінками фахівців ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», близько 85 млрд євро до 2020 р. При цьому дві третини з цих коштів становлять витрати на заміну населенням старого обладнання на сучасне, більш енергоефективне, зниження витрат тепла шляхом утеплення житлових і нежитлових приміщень та ін [3, с. 11].

За результатами круглого столу, проведеного фахівцями ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» та Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України 25 вересня 2014 р., було надано такі рекомендації, що можуть бути враховані під час підготовки урядової пропозиції країнам-донорам в рамках нового Плану Маршалла для України [3, с. 11–13]:

1) *Провести зміни в національній тарифній політиці щодо населення, які включають: підняття тарифів для населення до економічно обґрунтованого рівня із забезпеченням адекватного цінового паритету між різними видами палива та енергії; переглянути диференціацію тарифів залежно від обсягів споживання природного газу, електричної та теплової енергії, значно знизивши останні порогові значення; прискорити обладнання багатоквартирних будинків індивідуальними засобами обліку споживання природного газу та спонукати їх до встановлення засобів диференційованого (зонного) обліку споживання електроенергії;*

2) *Запровадити нові та розширити існуючі кредитно-грошові механізми стимулювання енергозбереження та використання відновлювальних джерел енергії серед населення.* Наприклад, пропонується змістити початок останнього (третього) порогу електроспоживання з нинішніх 800 кВт-год до 400 кВт-год для будинків, обладнаних електроплитами, та до 300 кВт-год для будинків, обладнаних газовими плитами. Це стимулюватиме використання сучасних енергоефективних електроприладів та засобів освітлення, скорочуватиме обсяг перехресного субсидіювання та дозволить знизити тарифи для промисловості.

Крім того, оснащення багатоквартирних та приватних будинків засобами диференційованого (зонного) обліку споживання електроенергії дозволить досягти часткового вирівнювання графіку навантаження в Об'єднаній енергосистемі України за рахунок зсуву низки побутових процесів (прання, електронагрів води, доопалення чи акумуляція енергії для опалення, автоматизоване приготування їжі тощо) з пікових у нічний період.

Створення кредитно-грошових механізмів стимулювання використання відновлювальних джерел енергії (біомаса, сонячна енергія та енергія землі) серед населення є необхідною умовою виконання Національного плану дій з відновлювальної енергетики на період до 2020 р., а також є умовою Угоди про асоціацію з ЄС.

3) *Спростити процедуру отримання пільг вітчизняним виробникам та промисловим користувачам енергозберігаючого обладнання.* Так, у чинному Податковому кодексі України передбачено низку преференцій щодо податків для компаній, які виробляють та застосовують енергозберігаюче обладнання і устаткування з використанням відновлювальних джерел енергії, але на практиці у підприємств виникає чимало суттєвих труднощів при отриманні таких преференцій;

4) *Скасувати мита на ввезення в Україну легкових пасажирських електромобілів, спростити умови їх продажу та розробити програму*

запровадження вітчизняного виробництва електромобілів. Такі заходи дозволять зменшити викиди шкідливих речовин, скоротити споживання нафти, стимулювати вітчизняне інноваційне машинобудування та інше виробництво, виконати зобов'язання України перед Енергетичним співтовариством та ЄС щодо використання відновлювальних джерел енергії у транспортному секторі;

5) *Створити інвестиційно-привабливе тарифоутворення для виробників комбінованого виробництва тепла та електроенергії*, які використовують відновлювальні та нетрадиційні джерела енергії (біомасу, біогаз, метан вугільних родовищ тощо);

6) *Передбачити можливість першочергового і обґрунтованого впровадження технологій спалювання вугілля в циркулюючому киплячому шарі при відновленні зруйнованих або модернізації існуючих та будівництві нових енергоблоків на ТЕС та ТЕЦ*. Це забезпечує можливість спалювання високо зольного вугілля та виконання екологічних вимог і не потребує будівництва дорогих систем сірко- та азотоочищення;

7) *Створити інвестиційно-привабливі умови для впровадження технологій газифікації вугілля з метою отримання цінних хімічних продуктів (добрив, моторних палив тощо)*;

8) *Запровадити широкомасштабну модернізацію газоперекачувальних агрегатів компресорних станцій шляхом заміни газотурбінних та поршневих двигунів на електропривод або газоперекачувальний агрегат у комбінації з газотурбінним і електроприводом*. Це дозволить значно зекономити природний газ завдяки скороченню виробничо-технологічних витрат при транспортуванні природного газу;

9) *Запровадження енергетичного менеджменту й енергетичного аудиту на усіх державних підприємствах і бюджетних установах із стимулюванням їх до впровадження сучасних технологій автоматизованого моніторингу та регулювання споживання енергетичних ресурсів*;

10) *Оновлення (або заміна) Закону України «Про енергозбереження», який носить декларативний характер, не містить механізмів прямої дії і вже майже повністю вичерпав свій ресурс*;

11) *Перегляд Національного плану дій з енергоефективності до 2020 р. та Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. з метою проведення ревізії основних національних цільових показників, а також переліку заходів з енергоефективності як на національному, так і на секторальному рівнях*.

Таким чином можна зробити наступні висновки, що:

1) Використовуючи позитивний досвід реалізації Плану Маршалла для повоєнної Європи Україна повинна шукати правильні рішення самостійно, оскільки правила міжнародної конкуренції ніхто не відміняв. Реалізація конкретних інвестиційних проектів у сфері енергоефективності дозволить максимально ефективно використати кошти міжнародної фінансової допомоги на відродження промисловості, подолання критичної залежності від імпорту дорогих енергоносіїв;

2) Враховуючи необхідність чіткого цілепокладання при реалізації політики енергоефективності, потрібно визначити пріоритети, встановити чіткі орієнтири, переглянути в стислі терміни основні національні цільові показники, визначити перелік заходів з енергоефективності, розподілити обов'язки та оцінювати ефективність реалізації.

**Література:** 1. Підлущкий О. Джордж Маршалл – реставратор Європи / О. Підлущкий // Дзеркало тижня. Україна, 2013, 19 січня, №2. – с. 14. 2. Власюк О.С. План Маршалла для України: економічні, реформаторські та зовнішньополітичні аспекти / О.С. Власюк // Стратегічні пріоритети, 2014, №3 (32). – с. 5–13. 3. План Маршалла: досвід та уроки для України / Матеріали круглого столу ДУ «Інституту економіки та прогнозування НАН України» та Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України, 25 вересня 2014 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/09/Marshal.pdf>.

\*\*\*

**Велиев Фариз**

## **УКРАИНА И АЗЕРБАЙДЖАН КАК ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: д.г.н., проф. Голиков А.П.*

Актуальность исследования. Экономические связи, сложившиеся между Азербайджаном и Украиной в период существования СССР, базировались на плановой системе управления народным хозяйством. Сейчас они развиваются на базе рыночных отношений, что вызывает необходимость научного обоснования взаимовыгодных партнерских отношений. Эти вопросы подняты в работах Н.Г. Ахмедова, М.И. Науменко, Р. Гулиева и др. Однако многие аспекты данной проблемы все еще остаются недостаточно исследованными. К ним, в частности, можно отнести предпосылки, обуславливающих целесообразность, а в некоторых случаях и необходимость усиления торгово-экономических отношений между двумя странами в новых, рыночных условиях развития их национальных экономик.

Потенциальные возможности экономики Украины и Азербайджана сделали необходимым построение экономических связей на новой, рыночной основе. Украина в достаточной степени обладает значительными ресурсами металла, аграрной продукции и других товарах, в которых нуждается Азербайджан. В то же время в ней наблюдается недостаток энергоносителей. Эта потребность сейчас на 80% обеспечивается со стороны России. Однако энергетическая безопасность вынуждает страны, включая и Украину, диверсифицировать поставки энергоносителей. В этом связи Азербайджан, как крупный производитель энергоносителей (нефти и природного газа) может помочь Украине решить данную проблему.

Азербайджан, со своей стороны, очень заинтересован в развитии торгово-экономических связей с Украиной. Во-первых, экономико-географическое положение в центре Европы Украины дает возможность Азербайджану воспользоваться ею как транспортным коридором к Евросоюзу с весьма емким потребительским рынком энергоносителей, с одной стороны, и потенциальным поставщиком высокотехнологической продукции – с другой. Во-вторых, национальная экономика самой Украины чрезвычайно энергоемкая и нуждается в поставках больших объемах энергоносителей.

Существует значительное количество проектов, реализация которых усилила бы экономические связи между двумя странами. К одному из важнейших из них относится сотрудничество в рамках экономического объединения ГУАМ. Имеются и другие проекты, но они, к сожалению, по ряду причин до сего времени не реализованы. Поэтому основными торговыми партнерами Азербайджана являются Россия, Турция, США, Германия, Великобритания, Франция, Казахстан [1, с. 327].

Среди торговых партнеров Азербайджана Украина входит во вторую десятку стран. Аналогичное положение занимает и Азербайджан в географической структуре внешнеторговой деятельности Украины. По объемам ее товарооборота в 2012 году Азербайджан занимал 5 место среди стран СНГ. По данным Государственной службы статистики Украины, в 2012 внешнеторговый оборот Украины с Азербайджанской Республикой (товары и услуги) составил 903 млн дол. США и даже уменьшился по сравнению с 2011 годом на 492,11 млн дол. США или на 35,3%. К сожалению, положение мало меняется к лучшему и в настоящее время. Показатели как экспорта, так и импорта между Украиной и Азербайджаном снижаются, что ведет к сокращению общего взаимного торгового товарооборота (рис. 1).



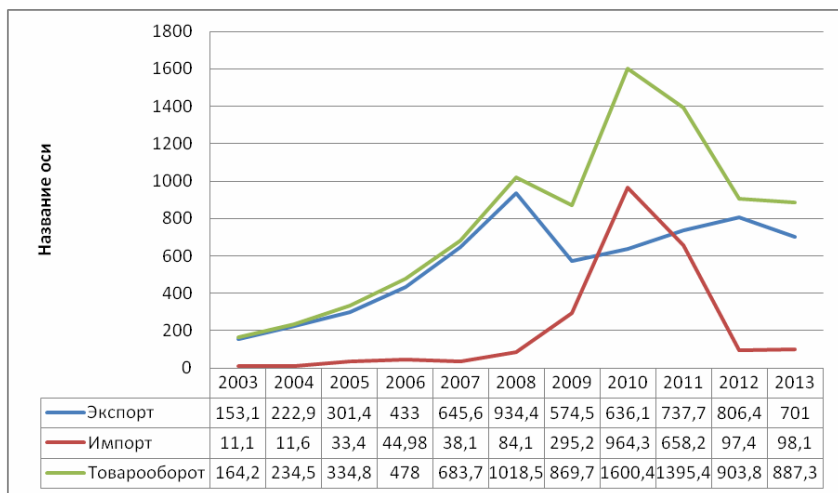


Рис. 1. Внешнеторговый товарооборот между Украиной и Азербайджаном, млн долл. США

Составлено автором по данным: [5]

Отрицательная тенденция наблюдается и в импортных поставках в Украину из Азербайджана. Общий импорт товаров и услуг в 2013 г. составил 98,1 млн долл. США, т.е. уменьшился по сравнению с 2011 г. на 85,2% (главным образом за счет продукции топливно-энергетического комплекса, закупка которой уменьшилась на 95,7%). Однако, в 2,2 раза увеличился импорт агропромышленной продукции. Падение импорта нефтепродуктов можно объяснить отсутствием заключенных контрактов, договоренностей о цене нефти и газа, сокращением их потребление в Украине.

Имеет место асимметрия в торгово-экономических связях между Украиной и Азербайджаном, что не соответствует положениям стандартной модели международной торговли. Сальдо торгового баланса между двумя странами характеризуется положительной составляющей для Украины и отрицательной – для Азербайджана (табл. 1)

Таблица 1

Динамика торгового сальдо между Украиной и Азербайджанской Республикой в 2004–2013 гг. ( млн долл. США)

Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сальдо	+211	+268	+388	+608	+850	+279	–328	+80	+709	+701

Источник: [5]

Итак, международные связи между Украиной и Азербайджанской Республикой, как торговыми партнерами, характеризуется следующими чертами: 1) нестабильность и дальнейшее сокращение торговых связей; 2) падение объемов товарооборота, в том числе, как экспорта, так и экспорта; 3) асимметрию во взаимной торговле.

Сокращение товарооборота между двумя странами во многом обусловливается политической обстановкой в Восточной Европе. Транзит азербайджанской нефти и газа в Украину и страны ЕС сдерживается из-за отсутствия выхода нефтепровода Одесса–Броды до Балтийского моря, незавершенностью проекта строительства Трансанатолийского газопровода, а также газового терминала в Одесской области.

Для расширения торгово-экономического сотрудничества между Украиной и Азербайджаном необходимы, прежде всего, мир и политическая стабильность в Восточной Европе. Это откроет возможности для инвестирования многих проектов по взаимному сотрудничеству, создания совместных предприятий, достижения взаимовыгодных условий во взаимной торговле.

**Литература:** 1. Голіков А.П. Економіка зарубіжних країн: навч. посібник / А.П. Голіков, А.Г. Дейнека, П.А. Черномаз. – К.: Центр учб. літ-тури, 2008. – 461 с.; 2. Голяшев А.В. Состояние и перспективы двустороннего развития Украины и Азербайджана в сфере ТЭК / Александр Голяшев // Аналитическая записка. Российское энергетическое агентство. – 14.02.2012. – с. 1-10; 3. Науменко М.П. Украинско-азербайджанское экономическое сотрудничество в период независимости / Гилей: Сборник науч. работ. – К., 2012; 4. Торгово-экономическое сотрудничество между Украиной и Азербайджаном [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://azerbaijan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-az/trade>.

\*\*\*

УДК 339.97

**Виноградов В.В.**

## **МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЕНЕРГОНОСІЇВ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гончаренко Н.І.*

Зростання світової економіки супроводжується значним збільшенням споживання енергоресурсів, загостренням боротьби за доступ до вуглеводневих енергоносіїв, посиленням конкуренції на енергетичних ринках. Водночас сталість світового енергозабезпечення піддається таким

загрозам і викликам, як зростаючі ціни на енергоносії, інвестиційні ризики, зношеність видобувної та трубопровідної інфраструктури, виснаженість запасів традиційних енергоресурсів, зростання екологічних проблем, тощо.

Метою статті є дослідження енергозабезпечення країн світу та ролі України на світовому ринку енергоносіїв.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що вітчизняні дослідні установи й окремі фахівці приділяють значну увагу питанням енергозабезпечення та енергетичної безпеки країни. Найбільш відомими з цих питань є роботи Алімова О.М., Амоши О.І., Бевз С.М., Бондаренко Б.І., Буткевича О.Ф., Вербинського В.В., Віхорева Ю.О., Гінайло В.О., Дорошкевича А.З., Жовтянського В.А., Земляного М.Г., Ковалка М.М., Кулика М.М., Стогнія Б.С., Суходолі О.М., Шевцова А.І., Шидловського А.К.

Згідно із прогнозами світових енергетичних організацій, до 2030 року світовий попит на первинні енергоресурси зросте приблизно наполовину у порівнянні із сьогодишнім рівнем. 45% цього приросту буде припадати на долю Індії і Китаю, попит в енергозабезпеченні яких до 2030 року зросте більше, ніж вдвічі [ 4].

Щорічне загальне світове енергоспоживання у теперішній час становить 13,371 млрд тонн нафтового еквіваленту (т н.е.), що підтверджує зріст майже вдвічі споживання енергоносіїв в порівнянні з 1973 роком.

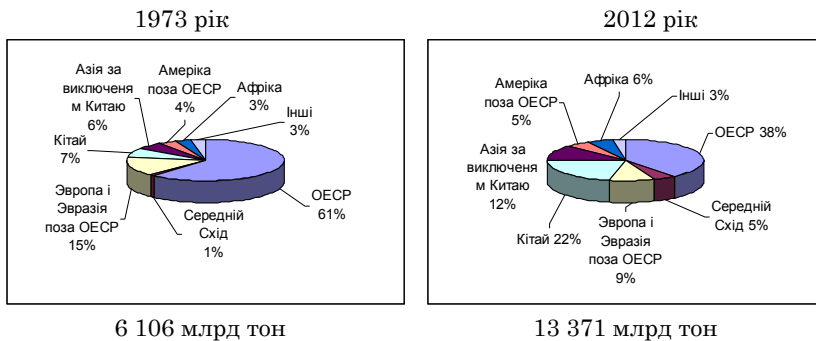


Рис. 1. Частки загального світового споживання енергії за регіонами [3]

Основу світового енергетичного балансу складають вуглеводневі енергоносії – нафта, газ і вугілля. Їхня частка у світовому енергозабезпеченні становить 81,7%. Найбільший внесок має нафта – це 31,4%. На вугілля припадає 29%, на природний газ – 21,3%. Роль відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), атомної енергії та гідроенергетики у світовому

енергозабезпеченні значно менша, їхній внесок відповідно становить 10%, 4,8% та 2,4% [3]. В енергозабезпеченні розвинених країн – членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) нафта відіграє найбільшу роль – на її долю припадає 35,8%. Частка газу становить 25,8%, вугілля – 19,4%, атомної енергетики 9,7%, ВДЕ – 5,3% та гідроенергетики – 2,3%. У майбутньому вуглеводневе паливо залишиться домінуючим джерелом енергії до 2030 року. Частка традиційних енергоресурсів складе 81,2%.

Україна належить до країн, лише частково забезпечених власними енергоресурсами. Основу енергозабезпечення країни, як і у світі в цілому, складають вуглеводневі енергоносії. Особливістю вітчизняного балансу є значна частка у його витратній частині природного газу – 43% (в світі – 21,3%). Частка нафти складає 12,5%, вугілля – 23,5%, атомної енергетики – 15%, гідроенергетики та НВДЕ – 6%.

Значну частку енергоносіїв Україна імпортує. Імпорт газу від його загального споживання становить 68%, нафти – 75%. Імпорт ядерного палива (тепловиділяючих збірок) становить 100%, в т.ч. українська частка ядерної сировини (урану) для його виготовлення становить 30%. Це при тому, що Україна має значні поклади вугілля та урану, яких вистачить для власного споживання більш, як на 100 років.

Загальний рівень енергозалежності України сьогодні становить 55%, що в цілому відповідає середньоєвропейському рівню. Але за обсягами споживання енергоресурсів та ефективністю їхнього використання, Україна значно відстає від європейських та інших розвинених країн. Однак завдяки своєму геостратегічному положенню Україна відіграє значну роль в міжнародній системі постачань енергоресурсів.

Україна володіє потужною газотранспортною системою (ГТС), пропускну спроможність якої складає: на вході 290 млрд м<sup>3</sup>, на виході 176 млрд м<sup>3</sup>, в тому числі до країн Європи – 140 млрд м<sup>3</sup> (з можливим подальшим збільшенням до 170 млрд м<sup>3</sup>). Через територію України транзитом проходить близько 80% експорту російського газу для споживання в європейських та інших країнах [4].

Сьогодні у Західній Європі завершується створення єдиного ринку електроенергії. Для ЄС актуальним стратегічним питанням є створення умов для розширення обміну електроенергією, вдосконалення систем аварійної взаємодопомоги і формування єдиного енергетичного простору [4]. За прогнозами ЄС, до 2020 р. споживання електроенергії в Європі виросте приблизно на 40%. Крім того, у ряді країн є плани щодо закриття застарілих генеруючих потужностей.

Перехід країн ЄС до відкритих ринків електроенергії визначає нові перспективи і пріоритети міждержавного співробітництва. Європейський ринок електроенергії стає вельми привабливим для можливого експорту, у тому числі й для України.

В Україні діє потужний енергетичний комплекс з виробництва, розподілу і збуту електричної і теплової енергії. Його основний потенціал складають 42 теплові електростанції та електроцентралі, 8 великих гідроелектростанцій і 4 атомних електростанцій із загальною встановленою потужністю ~53,0 млн кВт. Основою електроенергетики України є Об'єднана електроенергетична система (ОЕС), яка здійснює централізоване електрозабезпечення економіки і населення України, взаємодіє з енергосистемами сусідніх країн, а також забезпечує експорт та імпорт електроенергії [5].

Географічне розташування України дозволило збудувати значну кількість потужних ліній електропередачі міждержавного значення, які з'єднують ОЕС України з енергосистемами суміжних країн – Російської Федерації, Республіки Молдова, Республіки Білорусь, Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії.

Минулого року Україна скоротила експорт електроенергії на 18,4%, або на 1,82 млрд кВт/год до 8,05 млрд кВт/год порівняно з даними 2013 року. При цьому з «острова Бурштинської ТЕС» у 2014 році було експортовано в Об'єднану енергосистему європейських країн 4,92 млрд кВт/год, (річний звіт держпідприємства «Енергоринок»). В Білорусь у минулому році було експортовано 2,4 млрд кВт/год, а до Молдови – 729,59 млн кВт/год.

Сьогодні загальна фактична потужність української системи нафтопроводів складає 114,0 млн т нафти на зовнішньому вході та 57,7 млн т на виході за кордон, що забезпечує Україні дуже важливу роль як країни транзиту російської нафти до Європи. Однак вихідні потужності магістралей використовуються сьогодні лише на 55-58,7%. А в останні роки спостерігається падіння обсягів транспортування і експорту нафти українськими магістралями.

Таким чином, в складних умовах міжнародних енергетичних відносин Україні необхідно зберегти свій транзитний потенціал, який має велике значення для подальшого економічного розвитку країни. Розширення експорту електроенергії є важливим елементом балансу «імпорт-експорт» в енергетичній сфері, тому Україні потрібно розширювати свої можливості щодо інтеграції своєї енергетичної системи до європейських систем енергетики. Ситуація в енергетичному секторі України потребує

змін. Енергетична політика України повинна бути націлена на підвищення ефективності видобутку традиційних енергоносіїв, на забезпечення поступового переходу до низьковуглецевої економіки. Ці зміни повинні стосуватись інвестицій у модернізацію виробничих і транзитних енергетичних потужностей, державної підтримки розробок проектів щодо пошуку балансу між традиційними та альтернативними джерелами енергії, який би привів до зменшення споживання вуглеводневих енергоносіїв. Участь України у міжнародних енергетичних проектах буде сприяти опануванню новітніми технологіями, їх впровадженню в енергетичний сектор економіки.

**Література:** 1. Міжнародні економічні відносини / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ ім. Каразіна В.Н., 2015. – 464 с; 2. Україна 2012. Огляд енергетичної політики // ОЕСР / МЕА, 2012 / IEA Publications. – 12 р; 3. Key World Energy Statistics 2014 / ОЕСР / МЕА 2014 / IEA Publications. – 82 р; 4. Шевцов А. та ін. Перспективи енергозабезпечення України в контексті світових тенденцій: Монографія / За заг. ред. А. Шевцова. – Дніпропетровськ: ДФ НІСД, 2008. – 208 с; 5. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алімов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.

\*\*\*

УДК 336.71:28

Гайдей Н.С.

## ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ КАК УНИКАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН МИРОВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: к.э.н. проф. Сидоров В.И.*

Исламская банковская система – это банковская система, принципы функционирования и деятельность, которая основана на исламском праве, т.е. на законах «шариата». Все банковские операции исламских банков должны проходить именно на основе «шариата», будь то депозитные вклады, финансирование и т.п.

В доисламский период финансовое развитие торговли создавали такие факторы как – спрос, предложение и валюта. Появлялись «меняль» один из элементов товарно-денежных отношений (продавец), и практика страхования имущества [7, с. 21].

В 610 г. н.э. доисламский период закончился, и экономическая мысль подверглась сильным изменениям. В Мекку явился пророк Мухаммед,

провозгласив новую религию Ислам. В итоге после многочисленных попыток учредить Ислам, пророк Мухаммед вместе с его сподвижниками добились этого. Аравия наконец-то объединилась. Это известно в истории как рождение Исламско-арабского государства [7, с. 30].

Три основных идеологических концепций и три основных принципа, которые были устоявшиеся в начальный период ислама, можно сказать, заложили основную философию исламской экономической мысли [7, с. 37]. Три понятия могут быть классифицированы как концепции начальной исламской экономической мысли [7, с. 37]. Концепция единства человеческих существ на земле, концепции свободы, и концепция ответственность за деяния, в то время как принципы можно рассматривать как «принцип скромности», «принцип экономической эффективности», и «принцип социальной справедливости» [7, с. 37].

В 20-ом веке, когда традиционные банки, казалось бы, являлись единственной банковской системой и других альтернатив не предполагалось. Наметила тенденция к пересмотру «абстрактного и идеалистического подхода к истории, рассматривающего исламский мир в свете норм, по отношению к которым каждое данное общество или период считается несовершенным приближением», именно такая формулировка, возникшая в 70-е годы, стала периодом возрождения исламских традиций [5, с. 22].

В конце 1950-ых годов в дельте Нила был учрежден Сберегательный Банк «Мит Гамр», который работал, не взимая процента с клиентов. Одним из наиболее важных вкладов в историю исламских банков явилось то что «Мит Гамр» доказал мусульманскому обществу, что существует альтернатива традиционной банковской системе [6, с. 58].

Учение ислама должно формировать исламские банки как организации [6, с. 93]. Основанием особенности и отличия исламской экономики является запрет «риба» [3]. «Аллах дозволил торговлю и запретил ростовщичество» («Аль-акара», аят 275) [9, с. 34]. Что четко отражает запрет в Коране на «риба». Также запрещено брать в долг определенную сумму и отдавать меньше т.к. это один из элементов ростовщичества [4, с. 318]. Ислам запрещает любые сделки, в которых присутствует элемент «риба». Большинство мусульманских мыслителей полагает, что практика «риба» не только является аморальным поступком, но и препятствует развитию общества. «Риба» становится причиной обрушения благосостояния, источником безнравственности, делящее общество на классы. «Риба» позволяет богатым богатеть, а бедные при этом становятся еще беднее [6, с. 156]. Ислам же призывает своих последователей принимать участие в

торговой деятельности, что сказано в «суре». Пророк Мухаммед был торговцем и бизнесменом, как и большинство его сподвижников [6, с. 111]. Любое пренебрежение к нормам религии Ислам использования элемента «риба» или другими запрещенными аспектами является – «харам» (грех).

В отличие от традиционных банков, где прибыль является единственной целью, исламские банки основаны на двух ключевых факторах, на религии и прибыли. Максимизация прибыли – это основная цель исламских институтов, но в тоже время это стремление должно находиться в гармонии с религиозным аспектом. Метод прибыли исламских банков в связи запретом на «риба» основан на инвестировании. Исламские банки являются самыми крупными инвесторами, используя активы вкладчиков, исламские банки значительно их преумножают.

Таким образом, по своим целям создания исламский банк должен объединять и находить равновесие между религией единобожия, моральными аспектами и бизнесом, который уделяет большое внимание получению прибыли. Если в системе ценностей исламского банка присутствует лишь один элемент – моральная сторона, – то вполне вероятно, что банк столкнется с потерями и будет вынужден прекратить свою деятельность. Если это произойдет, то не только вкладчики окажутся в проигрыше, – всем мусульманам придется тяжело.

Ислам подарил мусульманам уникальную законодательную базу «шариат». «Шариат» полностью основан на священных писаниях и полностью охватывают все жизнедеятельность каждого мусульманина. Конечно, Коран – это духовное писание и его нельзя считать просто сборником законов. Главная его цель – это пробуждение в человеке более высокого осознания [2, с. 10].

Концепция «шариата» охватывает не только манеру поведения человека в его жизни на пути к осуществлению Божественной воли, но также включает все поведение – духовное, умственное и физическое. Это означает, что смысл «шариата» – больше, чем закон, и он охватывает все аспекты жизни, включая веру и практику, личное поведение, правовые и социальные вопросы. Другими словами, «шариат» является всеобъемлющим, всесторонним принципом всех сторон жизни.

Шариатский аспект может быть разделен на две части: «ибадат» и «муамалат» [6, с. 218 – 219].

1. «Ибадат» касается практических вопросов поклонения мусульманами Всевышнему.

2. «Муамалат» относится к отношениям между людьми [6, с. 219].



Следовательно, такие аспекты как политика, экономика и социальная активность – все они находятся под сферой действия «муамалат». Так как финансы и банковская деятельность являются частью экономической деятельности, эта деятельность связана с принципами «шариата» через «муамалат». Связи между «шариатом» и исламской банковской системой показаны в рисунке 1. Абдул Дои в 1984 году высказал мнение, что «шариат» отличается от всех других законов, так как Коран и Сунна – это подарки от Аллаха, значения которых для «уммы» ни с чем не сравнимо [6, с. 219].

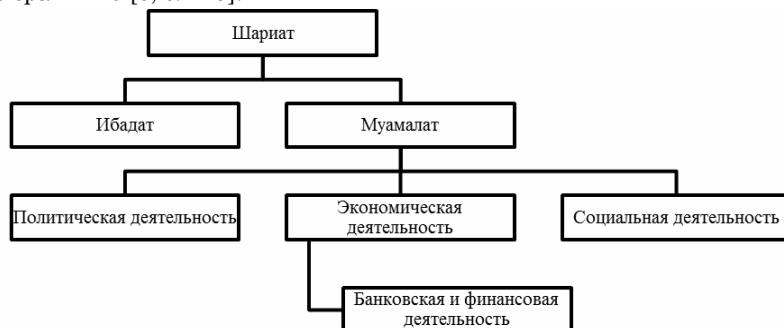


Рис. 1. Структура шариата

Составлено автором по материалам [6, с. 220]

Исламским финансовым институтам следует подчиняться законам «шариата», выраженным в решениях шариатских ученых, и сделать эти решения доступными для общества [1, с. 200]. В условиях экономической глобализации этот феномен уже на данный момент достаточно выделяется и считается достойным конкурентом традиционной банковской системе. На сегодняшний день исламские банки активно интегрируются в страны Европы, а также другие неисламские государства.

**Литература:** 1. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре: науч. ред. Беккин Р.И [и др.]. – М.: Ростов-на-Дону. 2008. – 298 с.; 2. Разалия И. Ислам и бизнесе / Разалия И. – Казань, М.: Изд-во ОАО ПИК «Идел-Пресс», 2006. – 104 с.; 3. Статья интернет журнала – запрет на рибха: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webecompu.ru/>; 4. Такыйюддин Набханий Л. Экономическая система в исламе: науч. пособие Л. Такыйюддин Набханий. – М.: Дар-уль-Умма. 2003. – 373 с.; 5. Филиппова М.И. Общественные функции ислама в современном американском исламоведении: науч. пособие Филиппова М. И. – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы. 1989. – 148 с.; 6. Харон С. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы / С. Харон, Ван Нур-

софиза Ван Азми. – Казань: Линова-Медиа. 2012. – 536 с.; 7. Ahmed El-Ashker. *Islamic Economics a short History* / Ahmed El-Ashker., Rodney Wilson. – М.: Brill. 2006. – 431 с.; 8. Mufti Muhammad Taqi Usmani. *An introduction to Islamic Finance* / Mufti Muhammad Taqi Usmani – М.: House-Print, 2007. – 169 с.; 9. Hadrat Khalifatul-Masih II. *The economic system of Islam* / Hadrat Khalifatul-Masih II., Mirza Bashir-ud-Din Mahmud Ahmad. – М.: Tilford. 2011. – 155 с.

\*\*\*

УДК 339.9

Гасім С., Гуревич О.О.

## ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН АФРИКИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

На сучасному етапі розвитку світового господарства Африка залишається континентом великих економічних можливостей, які зумовлені багатством мінеральної сировини, різноманіттям природних умов, а також наявністю значних людських, земельних та інших ресурсів. Втім економічний розвиток Африки традиційно пов'язують із такими проблемами як бідність населення, низький рівень розвитку освіти, значний розвиток бюрократії та корупції, поширенням найбільш небезпечних захворювань, тощо.

Визначною рисою економічного розвитку африканських країн є належність майже всіх них до групи країн, що розвиваються. Виняток становить лише ПАР, яку відносять до типу нових індустріальних країн [1, с. 27]. Для країн Африки характерними є такі особливості: порівняно низький рівень економічного розвитку; багатопрофільність, аграрний характер економіки більшості країн; різке розмежування в сільському господарстві товарно-експортного виробництва, натурального і дрібного-варного господарства, яке обслуговує місцеві потреби; поширення монокультури в сільському господарстві, переважання у промисловому виробництві гірничодобувної промисловості; а також збереження колоніального характеру в зовнішній торгівлі.

Важливими особливостями розміщення господарства більшості країн Африки є зосередження економічної діяльності в кількох центрах і значний розрив у рівнях заселення та економічного розвитку окремих територій і країн [2].

На початку ХХІ століття Африка виявилася в дуже сприятливих економічних умовах, які значно пов'язані із кон'юктурою світових товарних ринків, що сприяла африканському сировинному експорту. У період

між 2000 і 2010 рр. сировинний сектор забезпечив приблизно 24% загального зростання ВВП континенту. Інша частина припадала (за ступенем значущості) на оптову торгівлю, сільське господарство, транспорт, обробну промисловість, фінансові послуги та інші галузі. Можна констатувати, що вперше економіка африканського континенту зробила реальні відчутні кроки у бік диверсифікації і більшого балансу за цілою низкою напрямів: галузевому, географічному (з точки зору розподілу зовнішньоекономічних зв'язків), співвідношенню факторів виробництва та форм власності у формуванні ВВП, орієнтації виробництва на внутрішній та зовнішній ринок і т.д. [3].

За даними ЮНКТАД африканські країни все менше залежать від інвестицій у видобувні галузі. За останні десятиліття частка видобувних галузей у сукупній вартості нових інвестиційних проєктів в Африці склала 26%. Ці показники швидко знижуються, тоді як частка обробних галузей та сектору послуг в даний час складає приблизно 90% від загальної вартості оголошених проєктів в Африці [4].

У всіх країнах регіону спостерігається диверсифікація торговельних партнерів, і тепер на частку країн БРІК (Китаю, Бразилії, Росії та Індії) припадає 36% регіонального експорту [5].

За сучасних умов економіка Африки зростає більш ніж економіка будь-якого іншого континенту, при цьому щорічне зростання ВВП третини з 54 африканських країн складає більш ніж на 6% [6]. За прогнозами фахівців Світового Банку зростання економіки Африки буде прискорюватися і у 2015-2016 роках досягне 5,2% у 2015-2016 рр., а у 2017 році – 5,3% [7].

Успіхи економічного зростання Африки уможливилися завдяки збільшенню припливу в регіон приватних інвестицій і грошових переказів, що сприяють зростанню доходів домашніх господарств, обсяг яких наразі складає близько 33 млрд дол. США на рік. До числа основних чинників, що підтримують економічне зростання, відносяться значні державні інвестиції та збільшення обсягів виробництва в секторах видобутку корисних копалин, сільського господарства і послуг [5].

До інших важливих чинників, що стимулюватимуть економічне зростання континенту і надалі слід віднести наступні [6]:

- досягнення відносної стабільності в регіоні за рахунок послаблення конфліктної напруженості та застосування ринкових інструментів макроекономічної стабілізації;

- поступовий розвиток внутрішньоафриканської торгівлі, яка останнім часом активізувалася в рамках п'яти важливих торгових блоків на континенті;

- зростання чисельності населення, що в найближчому майбутньому має забезпечити Африці наявність найбільших трудових ресурсів на планеті;
- цілеспрямована політика урядів африканських країн щодо розвитку освіти;
- стрімке поширення телекомунікаційних засобів в країнах континенту;
- значний потенціал необроблених орних земель (близько 60%), що є важливим чинником забезпечення продовольчої безпеки країн континенту та подолання бідності.

Таким чином, можна підсумувати, що довгострокове прискорення економічного розвитку Африки відбувається за рахунок як ресурсного чинника, так і внаслідок покращення макроекономічних умов та ділового клімату, а також через відносно зниження конфліктної напруженості. Однак слід визнати, що унікальне зростання ВВП Африки є недостатнім для вирішення застарілих проблем економічного розвитку – бідності, неграмотності, поширення хвороб та ін. Темпи відставання Африки в економічному розвитку від країн світової економіки уповільнилися, але за сучасних умов важливим залишається питання про те як перетворити поточні успіхи в стабільний економічний розвиток, що призведе до помітного поліпшення життя людей.

Враховуючи глобальні тенденції, які впливають на розвиток африканської продуктивності та зростання експорту, урядам африканських країн доцільно зосередити свої зусилля у двох площинах [8]. По-перше, необхідно визначити пріоритетність реформування та інвестуванні в бізнес-середовищі та інфраструктурі для того, щоб розкрити потенціал зростання у провідних галузях своїх економік. По-друге, вкрай важливо об'єднати зусилля для створення спільної економічної політики для підвищення конкурентоспроможності континенту в рамках єдиної африканської стратегії.

**Література:** 1. Гасім С. Африканські країни в системі міжнародних економічних відносин та їхнє співробітництво з Україною: Монографія // С. Гасім, за участю Р.С. Калінкевич. – Харків: МСУ, 2013. – 100 с.; 2. Економіка Африки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://country.in.ua/africa/economic.html>; 3. Економіка Африки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=875&type=news>; 4. UNCTAD. World Investment Report 2014 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/publications\\_library/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publications_library/wir2014_en.pdf); 5. Африка поддерживает уверенный экономический рост на фоне устойчиво высоких показателей бедности и нера-

венства [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2013/10/07/africa-continues-grow-strongly-poverty-inequality-persistently-high>; 6. Berman J. Seven reason why Africa's time is now [Електрон. ресурс]. / Jonathan Berman // Harvard Business Review – Режим доступу: [http://issuu.com/afigfunds/docs/hbr\\_africa](http://issuu.com/afigfunds/docs/hbr_africa); 7. Africa's Pulse: Decades of Sustained Growth is Transforming Africa's Economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/region/afr/publication/africas-pulse-decades-of-sustained-growth-is-transforming-africas-economies>; 8. Гасім С. Економічний розвиток африканського континенту: післякризове відновлення та ренесанс старих проблем // Матеріали міжнарод. наук.-практ. конференції 15-16 грудня 2011 року. – Х.: МСУ. Харків. – с 32-34.

\*\*\*

УДК 656.2.008

Глазкова А.С.

## ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧІ КОМПЛЕКСИ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУВАННЯ

*Українська державна академія залізничного транспорту  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Дикань В.Л.*

Територіально-виробничі комплекси (ТВК) – це поєднання підприємств (та установ), для яких територіальна спільність їхніх компонентів – додатковий фактор підвищення економічної ефективності за рахунок значної стабільності взаємних зв'язків (у тому числі інформаційних) і ритмічності виробничого процесу, скорочення транспортних витрат; раціонального використання всіх видів місцевих ресурсів та сприятливих умов маневрування ними.

Система ТВК ієрархічна. Сукупність кількох ТВК на певній території породжує взаємозв'язки між ними, зумовлені спільним використанням території і промислової інфраструктури. Створюються умови, за яких стає ефективною централізація деяких виробництв, розрахованих на задоволення потреб ряду комплексів та автономних підприємств. Тоді з'являється регіональний ТВК, який можна вважати основою економічного району.

Враховуючи тенденцію до групового розміщення промислових підприємств і пов'язаних з ними об'єктів, до вдосконалення старих і формування нових ТВК, потрібно виробляти дійові заходи ефективного регулювання їх.

ТВК різних масштабів і типів зарекомендували себе як найбільш ефективна форма розміщення продуктивних сил, спеціалізації і пропо-

рційного розвитку господарства України та її економічних районів. Тому великого значення у розміщенні продуктивних сил набувають ТВК різного змісту і рівня ієрархії, зокрема галузевих, міжгалузевих, інтегральних.

Галузевий ТВК поєднує підприємство на певній території. Галузевим комплексам властиве щільне компонування у вигляді промислових вузлів і центрів, а також промислових агломерацій. Високе просторове насичення промисловості на обмеженій території сприяє більш тісним зв'язкам структурних елементів комплексів основних виробництв і багатьох об'єктів міжгалузевого значення. Загалом галузевий комплекс є групою підприємств з широкими взаємними виробничими зв'язками, а також залежністю в оптимальному залученні до суспільного виробництва як чоловічої, так і жіночої праці. При цьому особливо важлива роль відводиться зв'язкам соціальної інфраструктури, що сприяє підвищенню ефективності комплексності.

Міжгалузеві ТВК формуються на основі певних виробничих процесів, які об'єднують послідовні стадії переробки первинної сировини.

Інтегральний ТВК є взаємопов'язаним і взаємообумовленим поєднанням галузей матеріального виробництва на певній території. Галузеві і міжгалузеві ТВК є при цьому лише своєрідними блоками. Важливими елементами територіальної структури інтегрального господарського комплексу регіонів України є економічні пункти, центри і вузли. Економічний вузол – це локальний господарський комплекс, який поєднує на компактній території всі галузі матеріального виробництва і невиробничої сфери. Економічний центр і пункт визначаються відповідно ширшими та вужчими зв'язками із сусідніми територіями.

Комплекси виконують багатогалузеві функції, але в кожному з них є одне або кілька підприємств, які утворюють виробниче ядро, навколо якого розташовуються інші промислові об'єкти. Часто таким ядром стає електроенергетика. Крім електроенергетичного, в Україні провідними факторами є трудові ресурси, будівельні бази, водозабезпечення, транспорт, утилізація відходів основних виробництв.

Для багатьох ТВК України поняття комплексності досить умовне, часто під нею розуміють лише спільність території, тісні взаємозв'язки об'єктів виробничої інфраструктури і розташованих у певному районі підприємств, об'єктів сфери обслуговування населення.

Якісних змін у виникненні об'єктивних умов для формування нових ТВК останніми роками не відбулося. Проте в місцях нового промислового будівництва об'єкти соціальної інфраструктури у вигляді впорядкова-

них міст і селищ міського типу є одним з важливих чинників створення ТВК в Україні.

Усі райони великих промислових новобудов, де потрібно вирішувати проблему працевлаштування великої кількості будівельників, практично мають об'єктивні умови для формування нових ТВК. При цьому структура та ефективність факторів, що впливають на формування ТВК, залежать від масштабів додаткових резервів і можливостей комплексотворення, об'єктивних економічних і природних умов України.

Важливою закономірністю, з якою пов'язане формування ТВК, є комплексність розвитку конкретних виробництв. При територіальному зосередженні промисловості немає потреби будувати транспортні шляхи для кожного підприємства окремо, зменшуються витрати на допоміжні і сервісні підприємства, житлово-комунальне господарство, лікувальні заклади.

Під впливом процесу територіального зосередження та закономірності і комплексності у розміщенні виробництва формується територіальна структура економічних районів, яка складається з кількох важливих елементів, створених внаслідок розміщення промисловості, сільського господарства, транспорту. Її промислові елементи можна поділити на дві групи: галузеві й комплексні.

Основні елементи територіальної структури виробництва є ТВК або можуть перетворитися на них. Тільки галузевий і промисловий центри не можна ототожнювати з ТВК у повному розумінні цього слова. Отже, територіальна структура економічного району – це сукупність ТВК різних ступенів досконалості в такому поєднанні, що створює зручну ланку в системі територіального поділу праці.

У ТВК взаємопов'язані виробництва представлені промисловими та іншими виробничими підприємствами, розташованими на різних промислових майданчиках, але на таких відстанях одне від одного, що створюють територіальну єдність виробництва і споживання.

Оскільки суспільне виробництво існує у вигляді виробництва, представленого конкретними підприємствами, то вивчення впливу розміщення окремих галузей на формування комплексів має особливе значення. Найбільше впливають ті галузі, яким властива велика комплексотворна роль. До них належать чорна металургія, паливна промисловість, електроенергетика, машинобудування, лісова і деревообробна промисловість. Легка і харчова промисловість здебільшого формують лише елементарні комплекси або доповнюють комплекси інших типів.

Важливими елементами формування і функціонування територіальних галузевих, міжгалузевих, інтегральних комплексів є економіко-екологічні і демографічні. Вони сприяють у рамках ТВК кращому забезпеченню комплексної переробки сировини, використанню природних, трудових і матеріальних ресурсів, ефективній організації суспільного виробництва, створенню системи поселень із необхідними умовами праці і життя людей.

У деяких регіонах України є об'єктивні передумови для формування нових ТВК у зв'язку з наступним нарощуванням промислового потенціалу галузей і регіонів внаслідок побудови нових індустріальних об'єктів.

**Література:** 1. Амоша О.І. Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу / О.І. Амоша, В.П. Виневський, Л.О. Збараська // *Економіка промисловості*. – 2008. – №43. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>; 2. Стратегия инновационного развития Украины на 2010–2020 годы в условиях глобализационных вызовов [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>; 3. Структурные реформы и трансформации в промышленности: перспективы и приоритеты // Тезисы доп. и сообщ. междунар. научно-практ. конф. (Донецк, 17 дек. 2010 г.) / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. Редкол.: О.И. Амоша (отв. ред.) и др. – Донецк, 2010. – 308 с.

\*\*\*

УДК 339.923(477)

**Гончаренко Н.І., Фінько Д.О.**

## **МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ДЕРЖАВАМИ ЄВРОСОЮЗУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

За останні десятиліття у світі активізувалися інтеграційні процеси, що розвиваються в різних регіонах й охоплюють різні сфери відносин держав, важливу роль у розвитку цих процесів грають міжнародні організації. Однією з таких міжнародних, регіональних організацій є – Європейський Союз. Для України європейська інтеграція і членство в ЄС є стратегічною метою. Тому дослідження проблематики даної теми представляється своєчасним і актуальним.

Проблеми зовнішньої торгівлі нашої країни, її інтеграції у світове господарство досліджувались у працях українських вчених Амоші О.І., Будкіна В.С., Бураковського І.В., Вергуна В.А., Голікова А.П., Доліш-



нього М.І., Кредісова А.І., Лукінова І.І., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В., Новицького В.Е., Пахомова Ю.М., Поручника А.М., Пузанова І.І., Рум'янцева А.П., Філіпенка А.С., Шниркова О.І. та ін.

Різним аспектам розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоторговельної політики в умовах трансформаційних економік присвячено багато робіт зарубіжних економістів. Серед них слід назвати Балассу В., Едліна А., Істерлі В., Ітона Дж.Р., Кейна Т., Киндлебергера С.Р., Кругмана П.Р., Леонтьєва В., Ліндерта П.Х., Мандела Р.А., Оліна Б., Портера М., Самуельсона П., Фішера С., Хана М.С., Шмідінга Х. та ін.

На сьогодні частка ЄС у загальному обсязі зовнішньої торгівлі товарами і послугами України сягає 33,6%, тобто більше третини зовнішньоекономічної діяльності України орієнтується на цей ринок.

У ході дослідження нами було проведено детальний аналіз сучасного стану зовнішньоторговельних взаємовідносин України з державами ЄС.

На рис. 1 зображено динаміку зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС у 2007-2013 рр. Проаналізувавши дані, можна побачити, що у загальному обсязі експорту України в 2013 р. доля країн ЄС становила 27%, в обсязі імпорту – 32,9% (у 2012 р. відповідно 26% і 33,9%) [1].

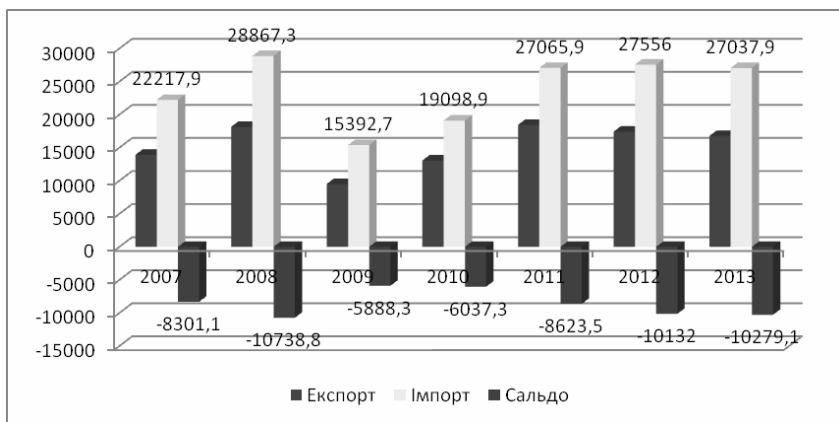


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС у 2007-2013 рр., млн дол. США [1; 2]

Найбільші обсяги імпорту у 2013 р. до України надходили з наступних держав ЄС: перше місце займає Німеччина, на другому місці – Польща, третє місце посіла Італія. Обсяги імпорту товарів збільшилися майже з усіх країн ЄС. При цьому обсяг імпорту товарів з Німеччини збільшився на 19,5%, Польщі – на 28,5%, Італії – на 22% [2].

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС склали чорні метали – 25,3%, енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки – 10,5%, електричні машини і устаткування – 7%. Основу товарного імпорту з країн ЄС склали механічне обладнання – 19,4%, наземні транспортні засоби, крім залізничних – 15,1%, електричні машини і устаткування – 8,9%, полімерні матеріали, пластмаси – 6,8%, фармацевтична продукція – 6,2% [1].

На рис. 2 відображено динаміку зовнішньої торгівлі послугами між Україною та державами ЄС.

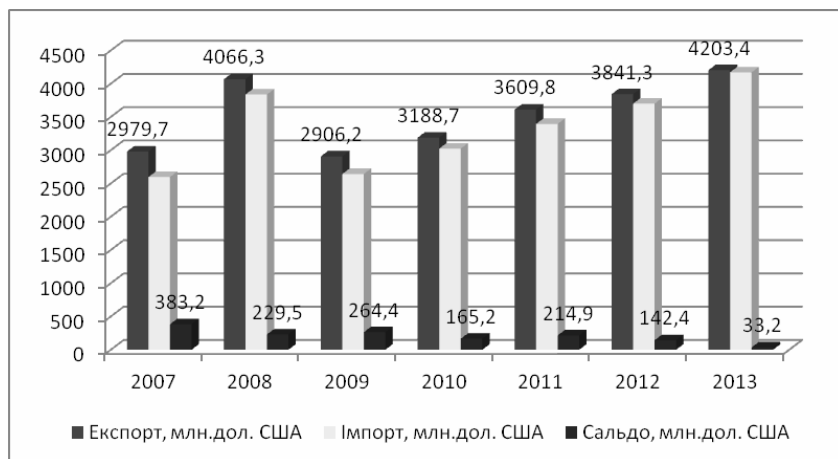


Рис. 2. Зовнішня торгівля послугами України з країнами ЄС у 2007-2013 рр., млн дол. США [1; 2]

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту до країн ЄС становили транспортні (63,7%), ділові, професійні та технічні (18,9%) послуги; імпорту – фінансові (25,4%), ділові, професійні та технічні (18,9%), транспортні послуги (17,8%) [1]. Головними партнерами, на які припадало більше половини обсягу експорту послуг, є Сполучене Королівство, Кіпр, Німеччина, імпорту – Сполучене Королівство, Кіпр, Німеччина.

Важливою складовою розвитку зовнішньоекономічних відносин України є розвиток міжнародного інвестиційного співробітництва. Загальний об'єм прямих іноземних інвестицій, спрямованих в Україну, на 1 січня 2014 року склав 52 млрд дол. США [1].

На рис. 3 відображено головних країн-інвесторів на 01.01.2013р., на які припадає понад 80% загального обсягу інвестицій з ЄС: Кіпр –32% загального обсягу інвестицій з країн ЄС, Німеччина –12%, Нідерланди –

11%, Австрія – 5,5% [2]. В обсязі прямих іноземних інвестицій з України в економіку країн світу перше місце також посідає Кіпр.

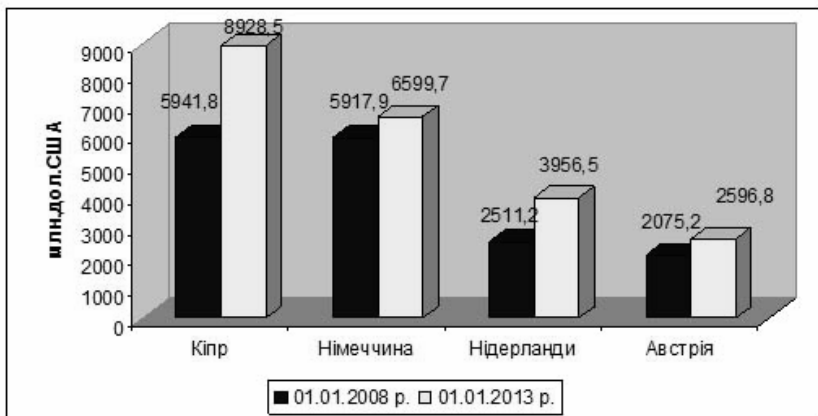


Рис. 3. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну з деяких країн ЄС у 2008-2013 рр., млн дол. США [1; 2]

Роблячи підсумок, слід сказати, що для оптимізації диверсифікації експорту України в країни ЄС необхідно робити акцент на збільшення об'ємів реалізації готових виробів і високотехнологічної продукції, Україні слід добиватися зміни структури вітчизняного експорту на користь динамічних товарів, а також слід добиватися розширення експорту продукції традиційних галузей, попит на які стрімко росте. Україні необхідно зосередити увагу на взаємному скороченні технічних бар'єрів в торгівлі з основними партнерами, на підтримці українських виробників, захищаючи їх інтереси шляхом розробки комплексу заходів державного сприяння вітчизняним виробникам, зокрема із залученням засобів держбюджету, що передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій, а також на формуванні та розвитку ефективної політики імпортозаміщення, як стратегічного напрямку розвитку торгівлі з країнами ЄС.

**Література:** 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 2. Офіційний сайт UNCTAD [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>; 3. Філіпенко А. Бігравітаційний варіант міжнародної економічної інтеграції України / Філіпенко А.С. // Економічний часопис – XXI. – 2006. – №5-6. – с. 3-8.

\*\*\*

**Гречка А.М. \ Hrechka A.M.**  
**PERSPECTIVE OF COOPERATION OF UKRAINE**  
**WITH SOUTH-EAST ASIA COUNTRIES**  
**IN RELATION TO FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY**

*V.N. Karazin National University, Kharkiv*  
*Research supervisor: Candidate of Economic Sciences,*  
*associate professor Reznikov V.V.*

Today the processes in global economy have caused contradictory trends in the development of national and regional economies. On the one hand, the global financial crisis has negatively affected the economic development of European countries, on the other hand – the crisis has strengthened the role of the East Asian region in the global economy [6]. As a result the leading world powers step up their efforts to establish closer ties with ASEAN and compete for influence in the organization. Thus the issue of successful integration processes in South-East Asia is very important and the main directions of economic and diplomatic activity of ASEAN need a deep study.

The issue of economic integration development within ASEAN was studied in the works of such scholars as N. Horodnya, G. Kuhaleishvili [1], M. Kulynych, O. Leschenko, Yu. Pahomov, L. Petrashko [3], S. Shergin, A. Areshydz, O. Lukin, M. Miletin, H. Chufrin, M. Bikon, H. Kent, J. Kurylyantsyk, E. Frost, Yu. Vanadi, M. Kawai, N. Kuma, Ya. Chaochen, L. Nua Xin [5], etc.

The goal of this research is to determine the major areas of potential economic cooperation between Ukraine and the ASEAN members as a decisive factor of economic growth of our country in modern conditions on the basis of such methods as description, forecasting and estimation.

In the short term, the South-East Asia will continue to play the role of locomotive of the world economy, which is associated with such features in the economic sphere as:

- Orientation on development of the real sector of economy and the formation of closed cycles for the production of the final product;
- High concentration of significant resource potential: demographic, economic, natural, scientific, technological, investment;
- Dynamic economic development of almost all the countries without exception, the result of which is a steady increase in the share of Asia in world GDP and the growing influence of Asian economic processes on the global economy;

- Active development of domestic and extra-regional trade in Asian countries, a significant level of their integration into the global economy;
- Advanced development of regional economic cooperation with a view to further integration at different levels and in different forms [5].

Today ASEAN's economic weight is substantial; countries belonging to ASEAN have a common territory of 4.5 million square kilometers (that is around 30% the size of China, roughly the same size as that of the UK and 25% larger than India), the population of 625 million people and a GDP of USD estimated at 2.4 trillion in 2014. Its GDP accounts for 3% of the world's total [8].

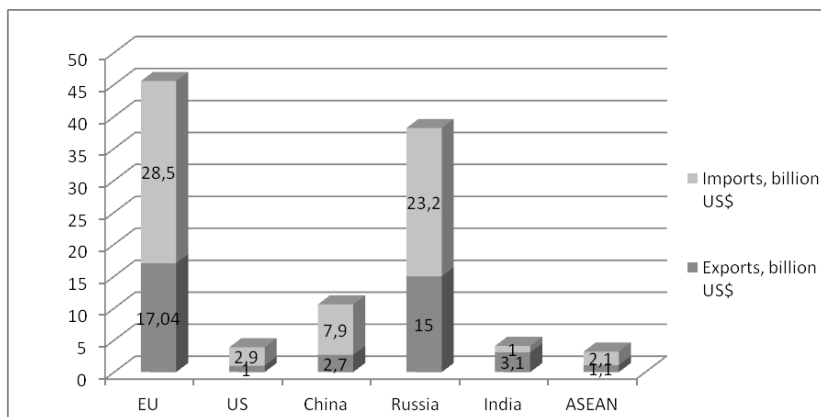


Fig 1. External trade of Ukraine with the patners, 2013 [4]

Integration efforts and global developments have shifted the pattern of ASEAN countries' international trade. The share of the bloc's trade with the US, the EU and Japan has declined markedly over the past two decades or so. In 2013, ASEAN trade with the US accounted for 8.5% of the total (vs 18% in 1993), with the EU-27 for 10.6% (15% in 1993), and with Japan for 10.3% (20% in 1993). China has emerged as the No. 1 trading partner for ASEAN, with its share rising to 12% in 2013 vs just 2% in 1993. The rise in ASEAN-China trade provides evidence of the role of China in the Asian supply-chain networks. In 2013, 11% of ASEAN exports went to China and 13% of ASEAN imports came from China. Trade patterns reflect product specialization and rising domestic consumption in ASEAN countries [4].

An important direction of Ukrainian foreign policy, aimed at supporting the modernization of the state is Asian as the formation of new growth centers is currently located in Asia. In 2013, the trade turnover of Ukraine and ASEAN reached 3.2 bln dollars, however it had a negative balance (more

than 1 bln dollars) [3]. In conditions of low investment climate in Ukraine, such areas of economy like agriculture, transport and various infrastructure projects are promising to attract finance from Asian countries.

Within the framework of Ukrainian-ASEAN cooperation (especially with Indonesia, Malaysia, Singapore and Vietnam) it is necessary to focus on:

- Involvement of Ukraine to implement the program for the development of the national space industry, as Asian countries prefer companies that operate in the fields of research, systems integration, production and assembly, general aviation, aerospace training, certification and support;

- Involvement of Ukrainian enterprises manufacturing equipment for hydroelectric power plants to participate in the program of development of the sector of fuel and energy complex;

- Supply of products of Ukrainian shipbuilding companies, which is associated with an increase in the demand for marine transport and support vessels;

- Export of Ukrainian equipment for oil and gas industries;

- Asian countries that are seeking for diversification of their food dependence on some other countries and are ready for an increase in the supply of Ukrainian wheat, flour, butter, sugar, salt, canola, dry milk, hard cheeses, poultry, water (mineral and drinking), soybeans, cereals, quality alcohol [1].

Currently the Singaporean side considering our state as a priority partner for the development of investment and industrial cooperation in order to create in Ukraine industrial and technological springboard for the implementation of the strategic priority of Singapore – is expanding its presence in the EU market.

Over the past 5 years the Government of Ukraine made a number of attempts to establish economic relations with ASEAN countries, suggesting the real possibility of Ukraine to occupy a niche in the market of South-East Asia (there products meet the demand of production of export-oriented industries of Ukraine) and convert the current declarative relations to the format of strategic partnership [1].

Diplomatic cooperation component of the ASEAN member countries among themselves and with foreign economic partners complements economic development prospects, the evidence of which is consistent conclusion of international agreements on trade in goods and services and the creation of a legal basis for a positive investment climate in a business combination, as well as the policy of trade liberalization with major extra-regional partners by entering into agreements with them for the establishment of free trade zones [6].

Conclusion. Successful economic growth of the Association of Southeast Asia is occurring primarily as a result of the introduction of urgent measures and mechanisms to overcome the financial crisis of 2008 which leads to the increasing influence of the South-East Asian economy on the world economy. The policy of ASEAN is the peaceful coexistence of various nations and states in one region, based on preventive diplomacy, where the main thing is to smooth the conflict.

The prospect of the research may become an implementation of theoretical basis into the practice of Ukrainian foreign economic activity through development of further programs and initiatives.

As promising areas of cooperation between ASEAN and Ukraine it is advisable to consider the construction, reconstruction and modernization of metallurgical, energy and mining companies, cooperation in the exploration and peaceful uses of outer space, cooperation in the field of shipbuilding as well as the increase of export of Ukrainian agricultural goods etc.

The mechanisms ensuring adequate tool for conducting foreign trade operations of Ukraine abroad (including reforming and determining the corresponding vector of the economic departments of diplomatic institutions of Ukraine, which requires the solution of the issue of increasing the efficiency of the foreign missions, designed to protect trade and economic interests of Ukraine on foreign markets) are required to be created in this case.

**Reference:** 1. *Азіатський вектор України [Електронний ресурс]. // Агентство Стратегічних Досліджень. – Режим доступу: <http://sd.net.ua/2012/06/18/aziatiskij-vektor-ukrainy.html>; 2. АСЕАН – успешный пример региональной интеграции [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.i-g-t.org/2013/03/06/asean-uspeshnyj-primer-regionalnoj-integracii/>; 3. Петрашко Л.П. АСЕАН та «Східноазіатська велика трійка»: стан та перспективи економічної інтеграції в сучасних умовах / Л.П. Петрашко, Ю.В. Швед-Саная // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – К.: НАУ, 2011. – №4. Т.2. – С. 163–168.; 4. Публікація документів Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. // офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/druk/publicat/kat\\_r/publ10\\_r.htm](http://ukrstat.org/druk/publicat/kat_r/publ10_r.htm); 5. ASEAN – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.asean.org/](http://www.asean.org/); 6. ASEAN's Future and Asian Integration, An IGG Working Paper, November 2012. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfr.org/asia-and-pacific/aseans-future-asian-integration/p29247>; 7. Slowing Growth, Rising Risks, September 2011. Working Economic Outlook // World Economic and Financial Survey. International Monetary Fund. Washington, 2011. – 172 p.; 8. The Central Intelligence Agency. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos>*

**Григорова А.А.**  
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В СТРАНАХ**  
**С НАЛИЧНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСПАРИТЕТОМ**  
**(на примере НАФТА)**

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.э.н., доц. Беренда С.В.*

Экономическая интеграция – сильный и мощный инструмент быстрого развития региональных группировок. Примеров интеграции по всему миру очень много, ключевой вопрос заключается в том, что добиваются ли своей цели те страны участницы интеграционных процессов, которые находятся на разных уровнях экономического развития.

Интеграция стран с равным экономическим состоянием может благополучно повлиять на сотрудничество, а интеграция менее развитых стран может стать фактором препятствующим процессу достижения поставленной задачи. Этот процесс отчетливо прослеживается на примере НАФТА (North-American Free Trade Area) – Североамериканская ассоциация свободной торговли где Мексика выступает в роли догоняющей страны – США и Канады, тем самым актуализируется проблема экономического взаимодействия развивающихся и развитых стран в одном интеграционном объединении [1].

Современная экономическая история континентальной интеграции в Америке прошла несколько этапов. Первый этап – это «план Эббота», принятый в 1947 году, целью которого являлось стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. В 1959 году США и Канада заключили соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники [2]. Второй этап – заключение в 1965 году соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое способствовало интеграции многих других отраслей. Идея торгово-политического объединения США, Канады и Мексикой стала претворяться в жизнь в 1970-е годы. Сначала речь шла об оформлении энергетического союза. Подобная идея была поддержана в 1980-е годы президентами Р. Рейганом и Дж. Бушем.

Процессы экономической интеграции в Северной Америке, активно развернувшиеся с конца 1980-х гг., подталкивались и стимулировались окончанием «холодной войны» и волной формирования новых интеграционных объединений в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе.



Первоочередное включение Канады и Мексики в режим торговли товарами и услугами с США объяснялось географической близостью этих стран и высоким уровнем их зависимости от могущественного соседа. Переговоры о вступлении Мексики в НАФТА начались 12 июня 1991 г. и завершились 12 августа 1992 г., когда было подписано трехстороннее соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли – НАФТА (North-American Free Trade Area) Договор вступил в силу с 1 января 1994 г.

В отличие от Европейского Союза, НАФТА не ставила целью создание межгосударственных административных органов, как не ставила и создание законов, которые бы управляли такой системой. НАФТА является лишь международным торговым соглашением в рамках международного права. На сегодняшний день цели НАФТА включают:

- снятие барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами-участниками соглашения;
- создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;
- привлечение инвестиций в страны-члены соглашения;
- обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности;
- создание действенных механизмов внедрения и использования Соглашения, совместного решения споров и управления;
- установление базы для будущей трехсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения соглашения.

НАФТА обладает четкой организационной структурой. Центральным институтом НАФТА является Комиссия по свободной торговле, в которую входят представители на уровне министров торговли от трех стран-участниц. Комиссия наблюдает за осуществлением и дальнейшей разработкой Соглашения и помогает разрешать споры, возникающие при интерпретации Соглашения. Она также наблюдает за работой более чем 30 комитетов и рабочих групп НАФТА.

Министры согласились о том, что Комиссия в ее работе будет оказывать содействие Координирующий секретариат НАФТА (NCS). Секретариат призван служить официальным архивом работы НАФТА и выполнять роль рабочего секретариата при Комиссии.

НАФТА предусматривает дальнейшую работу по оказанию помощи в достижении создания зоны свободной торговли. В соответствии с Соглашением, с целью способствования торговле и инвестициям, обеспечения

претворения в жизнь норм НАФТА и их администрирования были созданы более 30 рабочих групп и комитетов. Основные области, в которых ведется работа по созданию норм, включают в себя происхождение товаров, таможи, торговлю сельскохозяйственными товарами и субсидии в эту область экономики, стандартизацию товаров и госпоставки.

Рабочие группы и комитеты НАФТА также помогают сделать процесс претворения НАФТА в жизнь более гладким, обеспечить создание форума для изучения способов дальнейшей либерализации торговли между странами-участницами. Примером может служить последовательная политика Канады, направленная на ускоренное снижение тарифов на некоторые виды товаров. Кроме того, рабочие группы и комитеты НАФТА создают арену для обсуждения спорных вопросов, свободную от политики, и, используя обсуждение проблем на ранней стадии их развития, помогают избежать процедур разрешения споров.

В настоящее время большая часть торговли, осуществляемой в Северной Америке, происходит в соответствии с ясными, четкими и прочно установившимися нормами НАФТА и Всемирной организации торговли (ВТО). Однако, несмотря на это, в сфере торговли подобного масштаба неизменно возникают спорные вопросы. При возникновении подобных ситуаций НАФТА выступает за дружеское разрешение спора государствами, чьи интересы затронуты, с помощью комитетов и рабочих групп НАФТА или других консультативных органов. В случае если взаимоприемлемое решение не будет найдено, НАФТА предусматривает скорое и эффективное рассмотрение проблемы группой экспертов.

Администрирование положений НАФТА, связанных с разрешением споров, возложено на канадскую, американскую и мексиканскую национальные секции Секретариата НАФТА. В первые девять месяцев 1996 – 1997 гг. финансового года Секретариат назначил 14 рассмотрений группами экспертов в соответствии с Главой 19 Соглашения и одно арбитражное рассмотрение согласно Главе 20. В 1996 году были приняты восемь решений группой экспертов согласно Главе 19 и один отчет группы экспертов согласно Главе 20.

Двадцатая глава Североамериканского соглашения о свободной торговле устанавливает институциональный механизм и процедуру разрешения споров. На конец 1996 года в соответствии с этой главой были затребованы 11 консультаций по 10 случаям, один из которых был передан для арбитражного рассмотрения. В четырнадцатой главе дополнительно оговариваются специальные процедуры для разрешения любых споров, касающихся финансовых услуг.

Основываясь на Канадско-американском соглашении о свободной торговле (ФТА), НАФТА включает в себя (в Главе 19) уникальную систему рассмотрения экспертами, представляющими две страны, национальных решений по вопросам антидемпинга и компенсационной пошлины, замещая тем самым юридическое рассмотрение и каждой из трех стран. Со времени принятия НАФТА поступило уже 73 запроса на рассмотрение вопроса группой экспертов.

Что же касается разрешения вопросов, связанных с инвестициями, НАФТА использует процедуры «смешанного» арбитража между инвестором, чьим интересам наносится ущерб, и заинтересованным правительством, основываясь на общих процедурах установленных канадскими соглашениями о защите иностранных инвестиций и Мировым банковским центром урегулирования споров, связанных с инвестициями. НАФТА также требует от национальных агентств уважения к принципам справедливости и прозрачности.

На национальные секции НАФТА возложена ответственность и за разрешение споров по другим соглашениям о свободной торговле, заключенными этими странами не в рамках НАФТА. Так, еще в 1997 году на канадскую секцию Секретариата НАФТА была возложена ответственность за администрирование процесса разрешения споров согласно Главе 8 канадско-израильского соглашения о свободной торговле, и такая же ответственность по канадско-чилийскому соглашению о свободной торговле [3].

С возникновением и развитием НАФТА усилилась конкурентная борьба между тремя мировыми лидерами – Северной Америкой, Западной Европой и Японией, но уже на новом этапе и в новой конфигурации этих центров, с новым соотношением сил. Резко увеличилось значение стран – членов НАФТА в глобальной экономике, экономическое развитие других стран уже не может происходить без взаимодействия с таким крупным региональным блоком [4].

Следует выделить основное, что после подписания договора снялись множество ограничений для иностранных инвесторов. Они получили право на репатриацию прибыли и капитала, право на урегулирование споров между инвестором и правительством в арбитраже.

Вместе с тем, создание в 1994 г. НАФТА отражает новый подход в теории и практике интеграции. Впервые государство «третьего мира» добровольно объединилось с двумя высокоразвитыми странами. С полномасштабным вступлением в силу соглашения об интеграции Мексика должна получить дополнительные возможности доступа к передовой североамериканской технологии.

Развитию американско-мексиканского типа интеграции способствовали два фактора. Во-первых, крупнейшие корпорации США заинтересованы в том, чтобы снизить издержки за счет строительства предприятий «отверточной сборки». Во-вторых, власти США хотели сделать поток нелегальных трудовых иммигрантов из стран Латинской Америки.

Вывод: несмотря на существование экономических диспаритетов между Мексикой, США и Канадой, само существование НАФТА доказывает возможность успешного построения интеграционного объединения. Соглашение принесло наибольшие экономические выгоды США и Канаде – они вплотную приблизились к созданию таможенного союза. Для Мексики НАФТА сыграла также важную роль в развитии: за счет экспорта на рынки США, роста инвестиций, упрощения экспорта мексиканской рабочей силы в США. Но Мексике еще необходимо время для адаптации к условиям НАФТА.

**Литература:** 1. Байногаева А.А., Макаметжан З.А., Баймагамбетова А.А., Джумасеитова А.К. Оценка экономической интеграции НАФТА в рамках S-Time distance [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomicheskoy-integratsii-nafta-v-ramkah-s-time-distance>; 2. Геополитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.geopolitics.ru/2012/08/severoamerikanskaya-zona-svoobodnoj-torgovli/>; 3. Мировая экономика [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/nafta.htm>; 4. The Economist [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economist.com/sections/economics>.



УДК: 339.9

**Грідіна Н.О.**  
**ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО**  
**УКРАЇНИ ТА ОАЕ: ПЕРЕДУМОВИ, СУЧАСНИЙ СТАН**  
**ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: доц., к.е.н. Григорова-Беренда Л.І.*

Актуальність даної статті, у якій поставлено за мету дослідити передумови, сучасний стан та перспективи торгівельно-економічного співробітництва України та ОАЕ, обумовлюється особливою роллю ОАЕ у сучасному світовому господарстві в якості одного з найважливіших постачальників енергоносіїв на світові ринки. Крім того, ОАЕ залишаються важливим споживачем української продукції на Близькому Сході.

Договірно-правова база є однією із важливих передумов розвитку двосторонніх відносин між Україною та ОАЕ, оскільки забезпечує юридичне підґрунтя для взаємовигідного співробітництва між двома країнами у політичній, торгівельно-економічній та гуманітарній сферах. Станом на 2014 рік договірно-правову базу відносин між Україною та ОАЕ складають 21 чинний документ, з яких 8 міжурядових та 13 міжвідомчих та меморандумів [2].

Встановлення дипломатичних відносин між Україною та ОАЕ, що відбулося у жовтні 1992 року, та відкриття Посольства України в Абу-Дабі у жовтні 1993 року можна вважати початком практичної реалізації близькосхідного напрямку зовнішньої політики України. Економічним стимулом розбудови двосторонніх відносин між Україною та ОАЕ був пошук нових та альтернативних ринків для просування вітчизняної продукції. На початковому етапі це здебільшого стосувалося традиційних предметів українського експорту – металургійної та хімічної продукції [2].

Україна є активним учасником багатьох міжнародних виставкових заходів в ОАЕ, що дозволяє представляти можливості вітчизняної економіки та її готовність до розбудови кооперації з ОАЕ та іншими державами Перської затоки.

Досить плідним є співробітництво між Україною та ОАЕ і на міжнародній арені. Держави активно взаємодіють у рамках міжнародних організацій, здійснюють взаємний обмін підтримками на виборах до міжнародних органів та інституцій. Велике значення надається переговорам і відносинам на вищому державному рівні, зустрічам керівників зовнішньополітичних відомств, консультаціям і переговорам сторін із міжнародних і двосторонніх питань, що становлять взаємний інтерес, в тому числі в рамках ООН, інших міжнародних і регіональних організацій і форумів на різних рівнях. Сторонами постійно здійснюється робота із вдосконалення договірно-правової бази.

Таблиця 1

Динаміка торгівлі товарами між Україною та ОАЕ (млн дол.) [3]

<i>Рік</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
<b>Показник</b>					
<b>Товарообіг</b>	278,6	328,2	467,2	482,5	518,9
<b>Експорт</b>	223,7	277,3	394,3	414,2	450,4
<b>Імпорт</b>	54,9	50,9	72,9	68,3	68,5
<b>Сальдо</b>	168,8	226,4	321,4	345,9	381,8

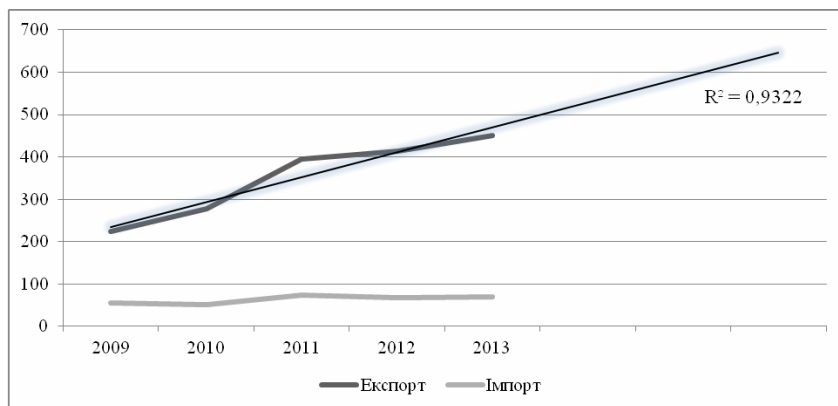


Рис. 1. Прогноз динаміки торгівлі товарами між Україною та ОАЕ на три роки, млн дол. [3]

Таблиця 2

Динаміка торгівлі послугами між Україною та ОАЕ (млн дол.) [3]

Показник	Рік	2009	2010	2011	2012	2013
Товарообіг		103,5	119,3	127,8	169,6	321,4
Експорт		60,2	69,4	58,9	83,5	204,7
Імпорт		42,2	49,9	61,9	86,1	116,6
Сальдо		+18	+19,5	-3	-2,6	+88,1

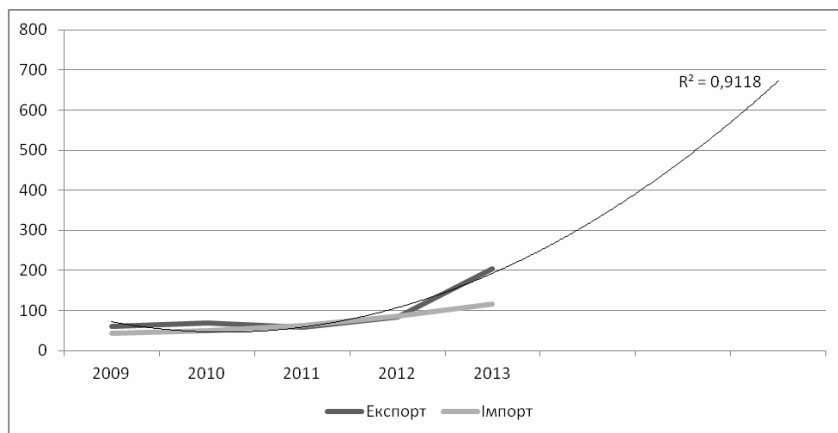


Рис. 2. Прогноз динаміки торгівлі послугами між Україною та ОАЕ на три роки, млн дол. [3]

Аналіз розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та ОАЕ протягом останнього часу свідчить про динамічне зростання двосторонньої торгівлі. Спостерігаються тенденції виведення економічного співробітництва на якісно новий рівень шляхом збільшення та диверсифікації українського експорту, а також активізації торгівлі послугами і інвестиційного співробітництва.

У 2013 році в структурі товарного експорту України до ОАЕ основну частку складали чорні метали та вироби з них (близько 40%) – такі як, прокат плоский із заліза або нелегованої сталі, напівфабрикати із заліза або нелегованої сталі, прутки та бруски гарячекатані, а також кутки, фасонні та спеціальні профілі із заліза або нелегованої сталі; та продукція сільськогосподарської групи (близько 36%). Водночас, поступово відбувається покращення структури експорту товарів з України до ОАЕ, поява на місцевому ринку високотехнологічної продукції української промисловості: комплектуючих для авіаційної техніки, збільшення експорту устаткування та механізмів.

В імпорті з ОАЕ в Україну переважну частину складають засоби наземного транспорту, устаткування та механізми, текстиль та текстильні вироби, фініки, лікарські засоби, парфуми, чай та соки [4].

У структурі експорту послуг з України до ОАЕ основну частку складають транспортні послуги (85%), послуги з ремонту та техобслуговування (7%) та ділові послуги (5,5%). В імпорті послуг з ОАЕ переважна частина – транспортні послуги (53%) та ділові послуги (31%) [4].

Прогнози (за даними таблиць 1, 2) динаміки зовнішньої торгівлі між Україною та ОАЕ до 2016 року (рис.1, 2) демонструють, що обсяги експорту товарів та послуг з України до ОАЕ будуть зростати. Про це свідчать високі коефіцієнти достовірності апроксимації.

Двосторонні відносини між Україною та ОАЕ в сфері інвестиційного співробітництва мають значний потенціал. Бізнесмени з ОАЕ демонструють певний інтерес до інвестицій в Україну. Підписана Угода про сприяння та захист інвестицій між урядами України та ОАЕ. У 2004 році відбувся організований Посольством України в ОАЕ семінар, присвячений питанням розвитку співробітництва між Україною та ОАЕ в банківській та інших сферах. Учасники семінару обговорили конкретні напрями та форми двостороннього співробітництва, можливості участі еміратського капіталу в реалізації деяких інвестиційних проєктів в Україні, а також надання банківської підтримки двостороннім торговельно-економічним операціям [1].

Сьогодні наша країна доволі динамічно розвиває двосторонні відносини з ОАЕ. За даними офіційного джерела статистики Index mundi,

було розраховано індекс інтенсивності торгівлі (Trade intensity index – ТІІ) між Україною та ОАЕ за формулою:

$$TII = \frac{\frac{T_{ij}}{T_{iw}}}{\frac{T_{wj}}{T_{ww}}} \quad \text{де } T_{ij} \text{ – обсяг експорту з країни } i \text{ в країну } j, T_{ij} \text{ – сумарний експорт країни } i, T_{wj} \text{ – обсяг експорту з усіх країн світу в країну } j, T_{ww} \text{ – сумарний світовий експорт.}$$

Цей показник характеризує інтенсивність торговельних потоків між двома країнами в порівнянні з роллю країн у міжнародній торгівлі [7]. При значення індексу більше одиниці означає, що країни є дуже важливими економічними партнерами. ТІІ України та ОАЕ дорівнює 0,2. Цей показник свідчить про те, що країни не повною мірою використовують свої можливості в якості торгових партнерів. Існують проблеми, які гальмують розвиток співробітництва між обома країнами: сировинна орієнтація вітчизняного експорту, повільний перехід українських підприємств на випуск нових товарів, відставання якості промислової продукції від світових аналогів, проблема захисту прав іноземних інвесторів, незначні обсяги інвестицій із ОАЕ в економіці України [4].

Підсумовуючи, можна сказати, що, незважаючи на вказані перешкоди, існують реальні можливості та значний потенціал для подальшого розвитку та активізації співробітництва між Україною і ОАЕ. Перш за все, за рахунок збільшення товарообігу по вже існуючих напрямках співпраці, а також за рахунок використання нереалізованих до цього часу резервів, насамперед потенціалу України у галузі машинобудування (авіаційна, суднобудівна промисловість), у сфері високих технологій, агропромислового комплексу тощо.

**Література:** 1. Серов Д. Південь України і Близький Схід: стан і перспективи економічної співпраці // *Стратегічні пріоритети* / Д. Серов – №4(5), 2010 р.; 2. Офіційний сайт Посольства України в Об'єднаних Арабських Еміратах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://http://uae.mfa.gov.ua>; 3. Офіційний сайт Держкомстату [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>; 4. Офіц. сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>; 5. Швед В.О. Близько-східний напрям зовнішньої політики України: проблеми та перспективи / В.О. Швед – К.: Либідь, 2011 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/kniga\\_shved](http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/kniga_shved); 6. Index Mundi: country facts [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/> 7. Trade indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aric.adb.org/integrationindicators/technote>.

\*\*\*



**Далевська В.О., Чебанова В.П.**  
**ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ**  
**В ЕКОНОМІЧНИХ ЦЕНТРАХ**  
**СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., ст. викл. Шуба М.В.*

В XX-XXI столітті природа отримала небувале в історії цивілізації навантаження, обумовлене чотирикратним зростанням чисельності населення планети і двадцятикратним збільшенням обсягу світового виробництва. Наслідками стали природні катаклізми руйнівної сили і загроза глобальної катастрофи, аспектами якої є зміна клімату, погіршення якості повітря, води і ґрунту.

Майже два десятиліття тому представники світового співтовариства узгодили концепцію сталого розвитку, що передбачає гармонійне співіснування трьох компонентів – економіки, екології, соціальної сфери та оптимальне узгодження між цими компонентами, яке було б прийнятне для всіх груп країн – розвинених, що розвиваються та держав з перехідною економікою [5].

Для дослідження глобальних ефектів переведення світової економіки на «зелені» рейки було проведено моделювання з метою аналізу впливу на макроекономіку щорічного інвестування 2% світового ВВП в найближчі десятиліття на цілі «озеленення» економіки і на цілі звичайного розвитку. Враховуючи значний потенціал зниження витрат і пріоритетність питань зміни клімату в світовій політиці було вирішено, що приблизно половина інвестицій в «зелені» технології повинна піти на підвищення енергоефективності, зокрема, комунального господарства, промисловості і транспорту, а також на розвиток поновлюваних джерел енергії. Решта інвестиції спрямовуються на поліпшення утилізації відходів, інфраструктури громадського транспорту та в ряд секторів, заснованих на використанні природного капіталу, таких як сільське господарство, рибальство, лісове господарство та водопостачання.

За оцінками Програми ООН по навколишньому середовищу (ЮНЕП) потреба у щорічному фінансуванні на «озеленення» світової економіки складає від 1,05 до 2,59 трлн дол. США. В середньому ці додаткові інвестиції становлять 2% світового ВВП на рік в період з 2010 по 2050 рр. Ці інвестиції будуть спрямовані в цілий ряд галузей на підвищення компетентності, впровадження нових технологій і методів управління і розвиток «зеленої» інфраструктури [4, с. 7].

Прийняття країнами зобов'язань щодо інвестування 2% від ВВП у розвиток зелених технологій, ресурсну ефективність, відновлювані джерела енергії, сталий транспорт, енергоефективні будівлі, збереження екосистем забезпечить зміну фундаментальних засад моделі економічного розвитку: від кількісного зростання за будь-яку ціну до якісного зростання з довгостроковою ціллю збереження ресурсів планети.

«Зелена» економіка вже функціонує у головних світових економічних центрах: США, Європейському Союзі та Китаї. Підтримавши курс міжнародних організацій на пошук нових джерел розвитку, уряди багатьох розвинутих країн включили цілі, завдання та конкретні інструменти сприяння «зеленому» зростанню у свої довгострокові стратегії або розробили окремі стратегії зеленого зростання [3, с. 71].

Серед них Європейська стратегія «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого зростання», прийнята Європейською Комісією у 2010 році. Вона передбачає реалізацію трьох пріоритетів:

- перший – зростання в ЄС має базуватися на знаннях та інноваціях. Передбачається досягти обсягу фінансування досліджень на рівні 3% сукупного ВВП ЄС. Чверть усіх інвестицій спрямовується саме в чисті технології. Максимальний приріст інвестицій порівняно з іншими галузями економіки ЄС за останні роки дає вітроенергетика. Інша мета – 40% молодих європейців повинні мати університетську освіту, а кожен громадянин ЄС отримати доступ до цифрового Інтернету;

- другий – мають бути підвищені соціальне залучення та зайнятість. Робота повинна бути в 75% людей віком 20-64 років. Особливо важливим ЄС вбачає підготовку висококваліфікованих працівників. Також метою є зменшити на 20 млн кількість тих, хто перебуває на межі бідності (нині таких близько 80 млн).

- третій елемент – розвиток так званих «зелених» технологій та конкурентної економіки. Важливим є скорочення імпорту газу й нафти, на цьому до 2020 року можна заощадити 60 млрд євро. ЄС планує підвищувати енергоефективність. Крім усього іншого, перехід до низьковуглецевої економіки може дати 2,8 млн додаткових робочих місць [2, с. 16].

У США доповіді присвячені, головним чином, вкладу «зеленого» зростання в загальне відновлення економіки, особливо у зв'язку з прийнятим у 2009 році законом «Про відновлення і реінвестування американської економіки». Відповідно до закону, федеральний уряд повинен інвестувати 90 млрд дол. США для стимулювання інновацій і зростання в «зеленому» бізнесі, а також збільшення кількості «зелених» робочих місць. В цілому, публікації визначають пріоритетні напрямки подібним

чином, розглядаючи, зокрема, боротьбу із забрудненням, ресурсозбереження та оцінку впливу на навколишнє середовище, однак у них проводиться різниця між вузьким та широким трактуванням «зеленої» економіки. При цьому широке трактування охоплює ядерну енергетику, а також інші виробництва і види послуг, які не є «зеленими» в загальноприйнятому сенсі [1, с. 212].

У США «зелена» економіка дає продукції і послуг більш ніж на 600 млрд дол. (4,2% ВВП), зайнятість в ній оцінюється в 3 млн осіб [3, с. 72].

Надвисокі темпи зростання економіки КНР призводять до збільшення навантаження на довкілля. Тому, на думку експертів, у найближчі 10 років Китай досягне меж розвитку в рамках традиційних технологій і буде вимушений перейти на «зелені» технології.

Протягом останніх десятиліть Уряд Китаю продемонстрував настільки сильну прихильність принципам сталого розвитку та їх реалізації на практиці, що багато експертів говорять про «зелену революцію» в цій країні і перетворенні її на світового «зеленого» лідера. У країні розроблена концепція сталого розвитку, де ув'язані всі три його компоненти – економічний, соціальний та екологічний. Цілі стратегії відображені в усіх національних планах. Уряд Китаю надає безпрецедентну допомогу переходу до сталого розвитку у формі дотацій, субсидій, стимулюючих фондів, підтримки венчурного капіталу, пільгових кредитів, гарантій та щедрих податкових пільг.

Також, Китай виявився лідером за розміром «зеленої» складової національного пакету антикризових заходів (33,4% від загальної суми); кошти планується спрямувати на будівництво високошвидкісних залізниць, модернізацію мереж електропередач, вдосконалення систем водопостачання і водоочистки, переробку та захоронення відходів [6].

Навіть при досить консервативних припущеннях сценарій «зелених» інвестицій дозволяє домогтися більш високих річних темпів зростання протягом 5-10 років і збільшує запаси відновлюваних ресурсів, необхідних для розвитку світової економіки. Сприяючи зростанню інвестицій в ключові екосистемні послуги і розвиток з низьким рівнем викидів вуглецю, подібне економічне зростання в меншій мірі стримується власним впливом на навколишнє середовище, що підтверджується істотним зменшенням екологічних наслідків у глобальному масштабі. Що стосується споживання енергії, то первинний попит повернеться до 2050 року до нинішнього рівня, тобто виявиться приблизно на 40% менше, ніж у сценарії звичайного розвитку.

Ухвалення «зелених» заходів як на стороні попиту, так і на стороні пропозиції дозволить у найближчі десятиліття сповільнити зростання

цін на енергоресурси, зменшивши уразливість світової економіки до можливих коливань цих цін і створивши умови для стабільного економічного зростання. За прогнозами, середньорічна економія на капітальних витратах і витратах на паливо у виробництві електроенергії в «зеленому» сценарії складе в 2010–50 рр. близько 760 млрд дол. США [4, с. 7-8].

**Література:** 1. Бережна Ю.С. Концепція «зеленої економіки»: міжнародний аспект / Ю.С. Бережна. // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского Серия «Юридические науки». – 2012. – №1. – с. 210-215. 2. Європейська Рада схвалила стратегію Європа-2020 // Євробюлетень. – 2010. – № 4. – с. 16-18. 3. Мусіна Л.А. Регіональні інноваційні стратегії в системі управління сталим розвитком / Л.А. Мусіна // Матеріали круглого столу «Регіональна інноваційна стратегія та сталий економічний розвиток». – К., 2012. – С. 70-75. 4. Порфірьєв Б. «Зелена» економіка: реалії, перспективи та межі зростання / Б. Порфірьєв // Робочі матеріали Карнегі. – 2013. – №4. – с. 5-8. 5. «Зелена економіка» та профспілки [Електрон. ресурс]. // Спілка професіоналів інформаційних, комунікаційних та бізнес технологій – Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/greenconomy> 6. ВГО «Розвиток та довкілля». Зелена економіка (Стаття № 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dae.org.ua/ua/our-topics/green-economy/49-2.html>.

\*\*\*

УДК 658.155.2

Дронь К.В.

## СУТНІСТЬ, РОЛЬ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., ст. викл. Шуба М.В.*

Однією з актуальних задач економічного розвитку на сьогодні є модернізація корпоративних відносин та створення ефективної моделі корпоративного управління. Показником ефективності функціонування акціонерних товариств (АТ) виступає їх дивідендна політика, що характеризує розподіл прибутку підприємства. Формування ефективної дивідендної політики АТ передбачає встановлення розміру дивідендних виплат на рівні, що задовольняє права акціонерів на частину прибутку АТ і дозволяє сформувати достатній обсяг власних інвестиційних ресурсів для подальшого розвитку підприємства [4].

Метою даної статті є обґрунтування суті дивідендної політики, її ролі та виявлення основних завдань дивідендної політики акціонерних това-

риств. Дослідження проблем корпоративних фінансів знайшли своє відображення в роботах українських вчених: Ю.В. Мельник, С.В. Леонов, Н.Г. Пігуль, І.М. Боярко, Х. Форліта.

Одним з важливих завдань управління фінансами акціонерних товариств є формування та реалізація політики товариства в галузі виплати дивідендів. Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» дивіденд – це частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу [1].

Важливим аспектом функціонування акціонерного товариства є дивідендна політика. Дивідендна політика є інструментом впорядкування корпоративних відносин, структури та складу власного капіталу. Окремі інвестори надають перевагу реінвестуванню прибутку в підприємство з метою майбутнього збільшення рівня капіталізації та курсу акцій, а окремі з них, переважно дрібні надають перевагу максимальним дивідендним виплатам.

Дивідендна політика – це сукупність цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво акціонерного товариства у сфері виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення [1]. Вона є складовою загальної політики управління прибутком, що проявляється в оптимізації пропорцій між його частинами, які споживаються і капіталізуються, а також частиною загальної фінансової стратегії і політики формування власних фінансових ресурсів акціонерного товариства.

Сутність дивідендної політики насамперед обумовлена можливістю забезпечення ефективної реалізації корпоративних прав всіма власниками згідно з їх часткою у власному капіталі підприємства [3, с. 157].

Метою розробки дивідендної політики є встановлення необхідної пропорційності між поточним споживанням прибутку власниками і майбутнім його зростанням, яка максимізує ринкову вартість акціонерного товариства і забезпечує його стратегічний розвиток.

Роль дивідендної політики акціонерного товариства визначається такими основними положеннями:

- дивідендна політика є основною складовою політики розподілу прибутку, головна мета якої – збільшення рівня добробуту власників акціонерного товариства;
- дивідендна політика є основним інструментом впливу на збільшення ринкової вартості акціонерного товариства;
- характер дивідендної політики є важливим індикатором інвестиційної привабливості акціонерного товариства;

- вибір дивідендної політики впливає на трудову активність персоналу акціонерного товариства, додаткову соціальну захищеність працівників;

- обраний тип дивідендної політики здійснює вплив на рівень поточної платоспроможності акціонерного товариства [3, с. 158].

Дана політика відіграє значну роль у функціонуванні акціонерного товариства чи корпорації, які на сучасному етапі з розвитком ринкових відносин функціонують «як відкрита економічна система» та займає провідне місце в реалізації фінансової стратегії підприємства, впливаючи на рівень добробуту інвесторів. Вона впливає на структуру джерел фінансування, інвестиційну привабливість корпорацій, поточний курс акцій і вартість бізнесу в цілому. Дивідендна політика виступає складовою загальної стратегії розвитку суб'єкта господарювання, його фінансової стратегії, а в процесі ефективної реалізації прав власності – вагомим елементом корпоративної культури. Реалізація акціонерами права на отримання доходів від володіння корпоративними правами здійснюється шляхом отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів. Таке право мають власники простих та привілейованих акцій товариства на початок строку виплати дивідендів.

При розробленні ефективної дивідендної політики акціонерні товариства повинні враховувати свої інвестиційні потреби та доцільність реінвестування частини прибутку (дивідендів) на розвиток бізнесу, можливості формування фінансових ресурсів з альтернативних джерел, а також діючу законодавчу та нормативно-правову базу [2].

Формування ефективної дивідендної політики підприємства передбачає визначення такого розміру дивідендних виплат, який при задоволенні прав акціонерів на частину прибутку АТ забезпечить наявність достатнього обсягу інвестиційних ресурсів як внутрішніх, так і зовнішніх, не порушить фінансового стану підприємства та сприятиме ефективній взаємодії учасників корпоративних відносин.

Ефективна дивідендна політика має бути розроблена з урахуванням інтересів всіх учасників корпоративних відносин, до яких належать власники підприємства – акціонери, наймані менеджери – правління АТ, а також інвестори і кредитори підприємства [4].

Основною метою розробки такої дивідендної політики є встановлення необхідної пропорційності між поточним споживанням прибутку власниками і майбутнім ростом вартості підприємства за рахунок капіталізації прибутку, тобто вкладенням його в подальшу діяльність. Тому слід визнати оптимальною дивідендною політикою таку, що за існуючих

об'єктивних обмежень забезпечує баланс між поточними виплатами дивідендів та ростом вартості бізнесу у майбутньому [2].

До основних завдань, які слід вирішити в ході формування та реалізації дивідендної політики, слід віднести:

- виявлення основних факторів, які впливають на прийняття рішення щодо виплати дивідендів чи реінвестування прибутку;
- визначення оптимального співвідношення між розподіленим і теж заврованим прибутком;
- оцінка впливу рішення щодо порядку розподілу чистого прибутку на ринкову вартість корпоративних прав акціонерного товариства та його інвестиційну привабливість;
- визначення оптимальної для акціонерного товариства величини статутного і власного капіталу;
- узгодження стратегії виплати дивідендів із податковим законодавством;
- вибір найбільш прийняттого методу нарахування і виплати дивідендів [3, с. 158].

Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід враховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства: величину самофінансування, структуру капіталу, ціну залучення фінансових ресурсів, ринковий курс корпоративних прав, ліквідність та ряд інших.

Таким чином, формування дивідендної політики в сучасних умовах має здійснюватися відповідно визначеного розміру дивідендних виплат, що задовольняє очікування акціонерів і потенційних інвесторів, забезпечує підвищення ринкової вартості підприємства і залучення додаткових інвестиційних ресурсів без ризику погіршення його фінансового стану і зміни структури власності.

**Література:** 1. Про акціонерні товариства: Закон України // Відомості Верховної Ради УРСР. – 2008. – № 50-51. – Ст. 384; 2. Мельник Ю.В. Дивідендна політика та шляхи її ефективної реалізації у діяльності акціонерних товариств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1897>; 3. Управління фінансами акціонерних товариств: навчальний посібник [Текст] / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»; [С.В. Леонов, Н.Г. Пігуль, І.М. Боярко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 305 с.; 4. Форліта Х. Формування ефективної дивідендної політики підприємства // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=340>.

\*\*\*

Єсіпова С.В.

## ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

За останні кілька років світом прокотилась низка криз: від продуктової та паливної до кліматичної та фінансової. В останні кілька декад 60% світових екосистем зазнали деградації, рівень викидів вуглецевого газу досяг 40%, спостерігається значний дефіцит водних ресурсів, мільярд людей голодує, інший мільярд страждає від надмірного харчування та супутніх захворювань, кожна четверта людина в країнах, що розвиваються, живе поза межею бідності, два мільярди людей живуть менш ніж на 2 долари в день.

У 2008 р. у відповідь на фінансову та економічну кризу Екологічна Програма ООН (ЮНЕП від англ. UNEP, United Nations Environment Programme) оголосила перехід до Зеленої економіки, яка повинна сприяти відновленню світової економіки і збільшенню зайнятості населення, одночасно прискоренню боротьби зі зміною клімату, деградацією навколишнього середовища та бідністю.

ЮНЕП визначає «зелену» економіку як таку економіку, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, і при цьому істотно знижує ризики для навколишнього середовища і її збіднення.

У самому простому розумінні «зелена» економіка – це економіка з низькими викидами вуглецевих сполук, яка ефективно використовує ресурси і відповідає інтересам усього суспільства. У «зеленій» економіки зростання доходів і зайнятості забезпечується державними та приватними інвестиціями, що зменшують викиди вуглецю і забруднення, що підвищують ефективність використання енергії та ресурсів і запобігають втраті біорізноманіття та екосистемних послуг.

ЮНЕП закликає звернути максимальну увагу на п'ять найважливіших напрямків:

- енергоефективність будівництва;
- перехід до поновлюваних джерел енергії, включаючи енергію вітру, сонця, геотермальну та біомасу;
- сталий розвиток транспорту;
- екологічна інфраструктура планети, у тому числі прісних вод, лісів, ґрунтів і коралових рифів;



– розвиток сталого сільського господарства, у тому числі органічного виробництва.

Теорія зеленої економіки базується на 3 аксіомах:

1. Неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі.

2. Неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів.

3. Все на поверхні Землі є взаємопов'язаним.

Отже, з огляду на вищесказане, можна сказати, що дослідження інтенсивності розвитку «зеленої економіки» в світі є дуже актуальним питанням на сьогоднішній день [1].

Для розгляду цього питання слід розглянути світовий ВВП.

В останню чверть століття спостерігалось зростання світового валового внутрішнього продукту (ВВП) в чотири рази, що підвищило рівень життя сотень мільйонів людей (рис. 1).

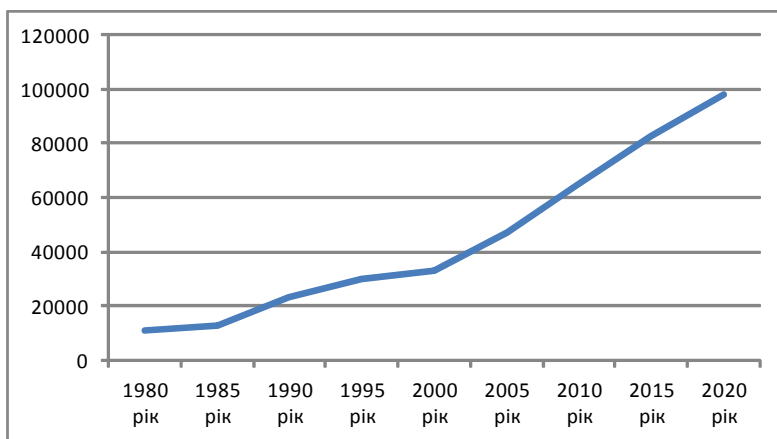


Рис. 1. Динаміка світового ВВП в поточних цінах у 1980–2018 рр., млрд дол. [2]

Однак при цьому якість 60% основних світових екосистемних товарів і послуг, необхідних для їх існування, знизилася, або ж ці товари і послуги використовувалися нестійким чином. Це обумовлено тим, що в останні десятиліття економічне зростання досягалося головним чином за рахунок витрачання природних ресурсів; людство не давало запасам відновлюватися, але дозволяло екосистемам деградувати і зникати.

Наприклад, сьогодні тільки 20% комерційних запасів риби, в основному дешевих видів, використовуються не повністю; 52% використовув-

ються повністю, і можливість розширення цього бізнесу відсутня; приблизно 20% використовуються надмірно, і 8% виснажені. Вода стає дефіцитним ресурсом. Згідно з прогнозами, нестача води буде лише посилюватися, і через 20 років запаси води будуть задовольняти лише 60% світових потреб [3]. У сільському господарстві збільшення врожайності досягалося головним чином завдяки застосуванню хімічних добрив, які знижують якість ґрунту.

З огляду на все вищесказане, виникає об'єктивна потреба в екологічному коригуванні традиційних макроекономічних показників, насамперед ВВП, яке здійснюється завдяки розрахунку «зеленого» ВВП. Зелений ВВП – це показник, який дає можливість репрезентувати наслідки взаємодії економічної діяльності та навколишнього природного середовища у цифровому вимірі протягом певного періоду часу.

На сьогоднішній день відсутня чітко визначена єдина методика розрахунку зеленого ВВП, зважаючи на три основні чинники, які необхідно враховувати при розрахунку екологічно скоригованого ВВП. Йдеться про [4]:

- 1) зменшення запасів природних ресурсів в результаті економічної діяльності;
- 2) витрати на охорону навколишнього природного середовища, які направлені на ліквідацію шкоди заподіяної економічною діяльністю;
- 3) шкоду довкіллю внаслідок економічної діяльності, яка не була належним чином нейтралізована та призвела до деградації навколишнього природного середовища (рис. 2).



Рис. 2. Складові екологічного корегування ВВП [5].

З огляду на складність розрахунків та відсутність єдиної методики визначення «зеленого» ВВП, міжнародні статистичні організації не мають даних щодо його розміру.

Висновки: однією з головних переваг переходу до «зеленої економіки» є зміна структури світової торгівлі. Передусім, перехід до нової економі-

чної системи несе потенціальні економічні вигоди країнам, що розвиваються, оскільки відкривають нові можливості для експорту.

Крім того, перехід до «зеленої» економіки здатний забезпечити стійкий розвиток і викорінення бідності в небачених досі масштабах. Цей потенціал обумовлений, по суті, зміною правил гри: і наш світ, і виклики, з якими ми в ньому стикаємося, радикально змінилися і вимагають корінного перегляду нашого підходу до економіки. Хоча основний обсяг інвестицій, необхідних для переходу до «зеленої» економіки, повинен надійти з приватного сектора, державна політика також буде відігравати значну роль у подоланні диспропорцій, обумовлених не продуманим наданням субсидій і неврахуванням соціальними витратами. Крім того, державне фінансування буде потрібно для додання початкового імпульсу ефективному переходу до «зеленої» економіки.

Зелена економіка сприяє соціальному прогресу та підвищенню добробуту людей двома способами: по-перше, в результаті перенаправлення інвестицій в екологічно чисті товари і послуги і, по-друге, в результаті перенаправлення інвестицій у зміцнення людського і соціального капіталу. Поліпшення можуть бути пов'язані з ключовими макроекономічними показниками, такими як ВВП, індекс розвитку людського потенціалу, рівні бідності, і навіть можуть призвести до уточнених показників, таким як скоригований чистий внутрішній продукт.

Таким чином, незважаючи на дещо знижені темпи «зелених» інвестицій у світі, на сьогоднішній день саме «зелена» економіка здається єдиним шляхом для розвитку добробуту окремих країн світу та вирішення питань глобальних проблем загалом.

**Література:** 1. Офіційний сайт Програми ООН з навколишнього середовища – <http://www.unep.org> [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.unep.org>; 2. Офіційний сайт Комітету з бізнес-прогнозування – <http://businessforecast.by> [Electronic resource]. – Way of access: <http://businessforecast.by>; 3. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности – обобщающий доклад для представителей властных структур [Electronic resource]. – Way of access: [http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger\\_summary.pdf](http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger_summary.pdf); 4. Веклич О.А. Экологически скорректированный ВВП как показатель реального экономического развития [Электронный ресурс] / О.А. Веклич, Н.Ю. Шлапак. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2012/3/03>

\*\*\*

**Завгородний А.А.**  
**ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК ФАКТОР**  
**РЕФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.э.н., проф. Сидоров В.И.*

«Нужно просто повторить опыт полувековой давности. Тогда страны-победители во Второй мировой войне списали большую часть немецкого долга. Почему бы Германии не сделать теперь то же самое? Греция ведь тоже была в числе стран, которые простили Берлину долги» [1].

*Василис Мулопулос, председатель совета директоров газеты «Авгги»*

Современное мировое устройство претерпевает серьезные структурные изменения. Геополитическая карта меняется с начала мирового экономического кризиса с очень высокой динамикой развития данного процесса. Валютные блоки, которые до недавнего времени обладали де-юре запасом прочности, постепенно утрачивают темпы наращивания территориального влияния, и сталкиваются со все большими внутренними противоречиями. В рамках существующего Европейского Союза (далее ЕС) многие страны испытывают нехватку финансовых средств, в достаточно широком диапазоне. Причиной волнения на мировом рынке последних нескольких месяцев, стало недавняя уверенная победа на выборах в Греции левой радикальной партии «СИРИЗА». Лидер данной партии выражает мнение о необходимости перестроения отношений Греции и ЕС, проведения социально направленной политики, прекращения жесткой экономии, снижение налогов и борьбу с гуманитарным кризисом. Все вышеуказанные действия могут быть возможны только в случае пролонгации или полного отказа от выплаты по кредитам внутри регионального объединения. Постепенно данная тенденция затрагивает вопрос о возможности выхода Греции из еврозоны, что должно оказать значительное влияние на курс региональной валюты и на состояние экономики ЕС в целом. Учитывая тот факт, что Великобритания до начала 2015 года не ведет разработку теоретической модели по возможному вступлению в еврозону, как предполагали аналитики Чин и Франкель [2-3], это движение в сторону отступления от регионального союза Европы, только усложняет возможность укрепления евро. Параллельно внутри евразийского континента нарастает давление со стороны Россий-

ской Федерации (далее РФ) в рамках объединения «Таможенный Союз» (далее ТС). В начале декабря 2014 года состоялось тринадцатое заседание Объединенной коллегии таможенных служб государств-членов ТС, которое проходило в Сочи. В рамках встречи были освещены многие вопросы касательно перспектив данной региональной формации.

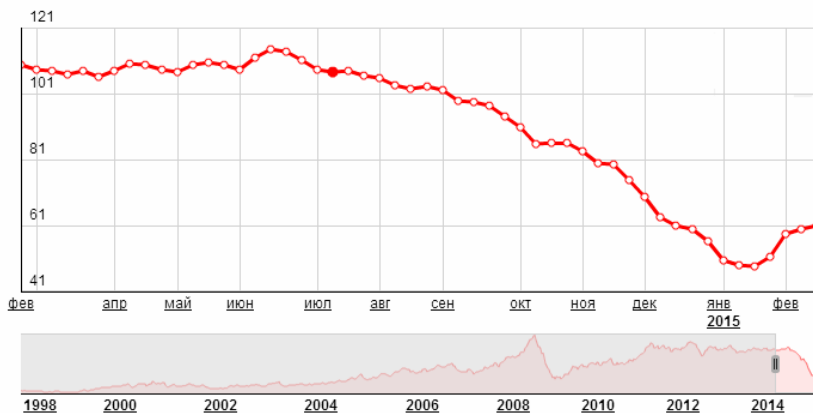


Рис. 1. Падение цены барреля нефти марки Brent(дол. США) [6]

С учетом вступления с первого Января 2015 года в союз Армении [5], позиции союза укрепились, вне зависимости от сложнейшей геополитической обстановки в регионе. В силу ряда причин, серьезными остаются противоречия между Украиной и РФ, но продолжает действовать преференциальный режим [4]. Несмотря на значительные меры по расширению влияния ТС, дальнейший рост использования на мировом рынке доминирующей валюты внутри союза – российского рубля, усложнен за счет многих факторов. Первым, и наиболее значимым сейчас, является значительная внешняя изоляция лидирующей страны объединения в аспекте мировых финансовых потоков. Вторым фактором замедления роста служит девальвация рубля, на замедление которой уходят значительные средства из бюджета РФ. Падение цен на нефть за последние шесть месяцев (рис. 1) снизило объем финансовых вложений в развитие программы расширения ТС. С учетом необходимости пересмотра бюджета и использования большого количества средств для покрытия снижения цены на нефть, российский рубль как лидирующая валюта региона, также не может оттянуть на себя процент проводимых финансовых операций.

Наиболее динамично из кризиса выходят Соединенные Штаты Америки, что позволяет доллару и дальше функционировать в рамках меж-

дународного валютного лидера в структуре мировых резервов. Вероятность снижения доли этой валюты в международных расчетах, на начало 2015 года, минимальна, что не позволяет разрешить, существующий с 2008 года внутренний конфликт, в структуре мировой валютно-резервной системы. Этот факт создает предпосылки для дальнейшего изучения данной проблематики с целью выработки основных подходов к разрешению конфликта валютного лидерства в период «пост-ямайского этапа» мировой валютно-финансовой системы.

**Литература:** 1. Н.Топорнин Грекам надоели команды ЕС и фразу Меркель // Официальный сайт университета МГИМО [Электрон. ресурс] / Топорнин Николай-Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/news/experts/document267151.phtml>; 2. Chinn M. and J. Frankel (2007): «Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve Currency?», in: R. Clarida (ed.), *G7 Current Account Imbalances: Sustainability and Adjustment*, NBER Report, University of Chicago Press, pp. 283-321; 3. Chinn, M. and J. Frankel (2008): «Why the Euro Will Rival the Dollar», *International Finance*, vol. 11, pp. 49-73; 4. М. Жуванова // Журнал «Таможня» – официальное издание ФТС России № 1–2 [360–361]. – М., 2015; 5. Вступление Армении в ТС может создать геополитические проблемы – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital.kz/details/25585/vstuplenie-armenii-v-ts-mozhet-sozdat-geopoliticheskie-problemy.html>; 6. Цена барреля нефти Brent // Официальный сайт ForexPROFinance [Электронный ресурс]. / Топорнин Н. – Режим доступа: <http://www.forexfp.ru/chart/brent/>

\*\*\*

УДК 339.97: [001:62](477+510)

**Златкіна О.Д.**  
**ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ НАУКИ ТА ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ:**  
**ДОСВІД КНР**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Журавльов О.В.*

На сьогодні в Україні склалася ситуація, коли система науки та техніки в країні не виконує свої функції, сприяючи розвитку країни відповідно до сучасних вимог та тенденцій розвитку світового господарства. Через свою неефективність та непродуктивність, вона потребує перебудови. Досвід західних країн є корисним, але система науки і техніки в країнах Західної Європи складалася впродовж довгого періоду та не зазнавала різних «стрибків».

На нашу думку, більш корисним є досвід КНР. Оскільки ця країна має досвід базової перебудови усієї системи розвитку науки та техніки в країні в короткий період. Так згідно до китайського дослідника науки та техніки в КНР Ці Ю впродовж 1980-х рр. система науки та техніки КНР залишалася неефективною і непродуктивною [7, с. 185]. Тому питання щодо необхідності реформування постало на початку 1980-х рр. доволі гостро через неможливість науки задовольняти потреби економіки.

Згідно до промови прем'єр міністра Чжао Цзяна у 1982 р., основними проблемами системи науки були наступні:

- нерівномірний розвиток і відсутність координації між науковими напрямками;
- відсутність зв'язку між науково-дослідними і виробничими підрозділами;
- дублювання досліджень;
- нерівномірний розподіл кадрів [5, с. 21; 2, с. 164].

Як можна побачити, ці проблеми дуже схожі на ті, які постали на шляху науково-технічного розвитку України.

Вирішення цих проблем потребувало комплексного підходу. Згідно до Дена Сяопіна, з одного боку, треба було «сфокусуватися на поліпшенні діяльності центрально-орієнтованої системи науки та техніки, а з іншого – зосередитися на створенні нової керівницької та організаційної структури» [3, с. 138].

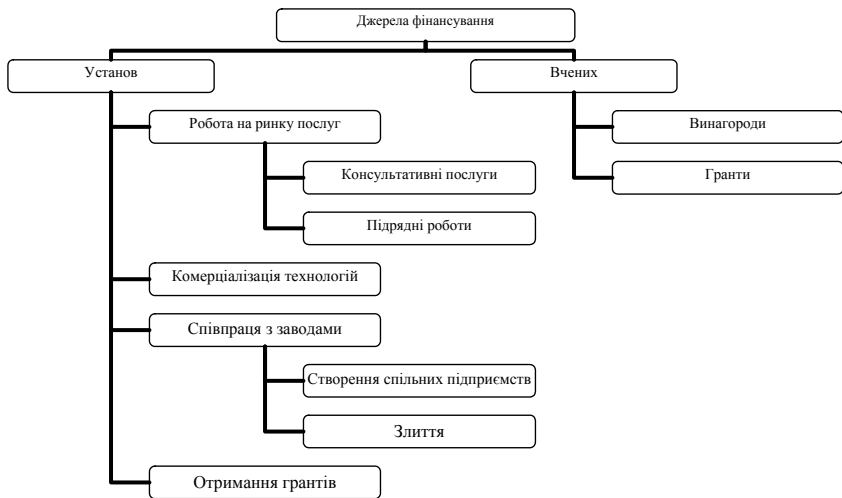


Рис 1. Джерела фінансування науково-дослідницьких інститутів КНР

Складено автором за матеріалами [1; 4, с. 48]

Головним елементом реформування системи науки та техніки була зміна системи фінансування науково-дослідних інститутів через введення системи заохочення комерціалізації технологій та нагородження окремих учених (рис. 1).

Як можна побачити з рис. 1, такий підхід дозволив:

- призвести інститути до необхідності виходу на ринок;
- займатися актуальними дослідженнями;
- стимулювати вчених;
- «відсіяти» неактуальні теми та безперспективних вчених;
- наблизити науково-дослідні інститути до виробничого сектору;
- підвищити рівень конкуренції між науково-дослідними інститутами.

Таким чином були досягнуті основні елементи, необхідні для модернізації системи науки та техніки зсередини.

Слід також зазначити, що державне фінансування у повному обсязі залишалося для тих вузів, що працювали в галузі суспільної охорони здоров'я та медицини, планування сім'ї, науки про навколишнє середовище, технічної інформації, метеорології, сільського господарства [6, с. 187].

На нашу думку, подібний підхід може бути корисним для України в умовах гострої необхідності у модернізації системи науки та техніки.

**Література:** 1. Baark E. *Science and technology Policy Reforms in China Critical Assessment.* / Erik Baark, Liu Suing – CBS Open Journal, 1990 – Vol. 5 – Way of access: <http://rauli.cbs.dk/index.php/cjas/article/viewFile/1770/1790> – Last access: 17.02.2015. – Title from the screen. – p. 7-27; 2. Committee on Science, Engineering, and Public Policy. *Balancing the National Interest: U.S. National Security Export Controls and Global Economic Competition* – National Academies, 1987 – 321 p.; 3. Dolla S. *Vasaprasad Science and Technology in Contemporary China* / Varaprasad S. Dolla – Cambridge University Press, 2014 – 352 p.; 4. International Development Research Centre. *Decade of Reform: Science and technology policy in China* – IDRC, 1997, 160 p.; 5. Saich T. *China's Science Policy in the 80s* / Tony Saich – Humanities Pr, 1989 – 188 p.; 6. Simon Karla W. *Civil Society in China: The Legal Framework from Ancient Times to the «New Reform Era»* / Karla W. Simon – Oxford University press, 2013 – 560 p.; 7. Yu Q. Y. *The Implementation of China's Science and Technology Policy* / Q.Y. Yu – Greenwood Publishing Group, 1999 – 233 p.

\*\*\*



**Іванов О.М.**

# **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОВИМИ КУЛЬТУРАМИ В СПЕЦИФІЧНИХ УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГОД УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна  
Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

Проблема розвитку торгівлі зерновими культурами в умовах міжнародних інтеграційних угод України стає вкрай актуальною у зв'язку із загостренням глобальної продовольчої проблеми в світі, а також у зв'язку з необхідністю негайної модернізації сільськогосподарського виробництва країни і адаптації його до вимог глобального світу [1]. Вказаною проблемою займалися відомі українські вчені і фахівці, зокрема: В. Гець, В. Точилін, В. Сіденко, І. Кліменко, О. Федірко, І. Ус, Т.О. Осташко, Л. Волощенко, І. Кобута, О. Бородіна, І. Покопа, Є. Гоцуенко, Н. Гоцуенко, І. Дашковська, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Гончарук, Н. Ничай та багато інших.

Зерновий ринок завжди був і залишається основною галуззю аграрного сектору економіки України, яка забезпечує не тільки продовольчу безпеку держави, а й експорт агропродовольчої продукції. Від рівня ефективності його розвитку залежить добробут населення, гарантування національної продовольчої безпеки, експортні можливості країни [1].

Ринок зерна являє собою систему товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна, на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначенні цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням [2]. Суб'єктами ринку зерна є виробники зерна, підприємства по зберігання зерна, установи державного регулювання ринку зерна, суб'єкти заставних закупок, акредитовані біржі та інші.

Зернові культури в Україні займають понад 14 млн га або 56% в структурі посівних площ держави [4]. Наявний потенціал та географічне розташування дозволяють формувати експортні партії зернових культур та вести активну зовнішньоекономічну діяльність.

В Україні вирощують такі зернові культури: пшениця, жито, рис, просо, гречка, ячмінь, кукурудза, овес та зернобобові культури (рис. 1). Серед них приблизно 95% від всього виробництва зернових у 2013 р.

припадає на 3 культури: кукурудзу (50% від загального обсягу), пшеницю (36%) та ячмінь (12%). Обсяг інших культур не перевищує 1% [5].

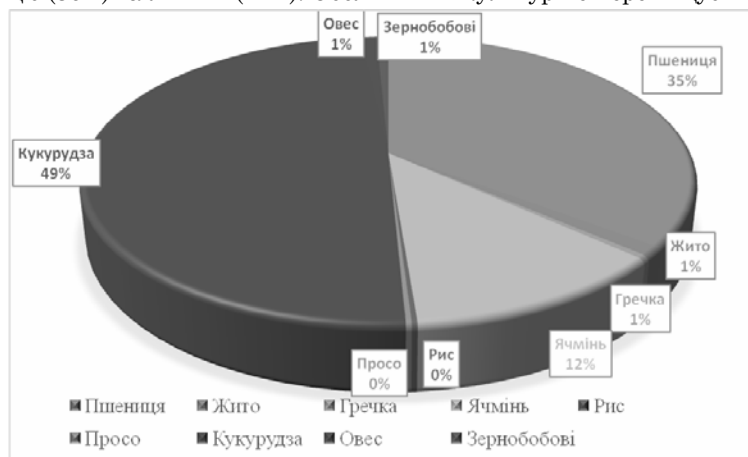


Рис. 1. Структура виробництва зернових культур в Україні у 2013 р. [5]

За останні роки зернове господарство держави демонструє позитивну динаміку у відношенні виробництва зерна (табл. 1). Досліджуючи цю динаміку можна побачити, що з 2009 до 2013 рр. загальний обсяг виробництва збільшився з 45864 тис. тон до 63014 тис. тон, тобто на 39%. Зростання не було сталим: у 2010 р. виробництво зменшилося до 39369 тис. тон, у 2011 р. різко збільшилося до 56676 тис. тон, у 2012 р. знову впало до 46013 тис. тон, а у 2013 р. досягло 63014 тис. тон [5].

Таблиця 1

Динаміка виробництва зернових культур в Україні за 2009-2013 рр.

Назва культури	Виробництво за роками, тис. т					% від загально-го у 2013
	2009	2010	2011	2012	2013	
Пшениця	20866,1	16851,3	22323,6	15762,6	22278,1	<b>35,35%</b>
Жито	953,6	464,9	578,9	676,8	638,2	<b>1,01%</b>
Рис	142,9	148,0	169,9	159,8	157,6	<b>0,25%</b>
Просо	102,1	117,1	278,8	157,4	163,3	<b>0,26%</b>
Гречка	254,2	133,7	281,6	238,7	236,1	<b>0,37%</b>
Ячмінь	11833	8484,9	9097,7	6936,4	7561	<b>12,00%</b>
Кукурудза	10468,3	11953,0	22837,8	20961,3	30875,2	<b>49,00%</b>
Овес	416,6	458,5	505,6	629,7	631,1	<b>1,00%</b>
Зернобобові	827,3	757,5	592,3	491,0	473,4	<b>0,75%</b>
Всього	<b>45864,1</b>	<b>39368,9</b>	<b>56676,2</b>	<b>46013,7</b>	<b>63014</b>	<b>100,00%</b>

Таблиця складена автором за матеріалами: [5]

В умовах пошуку оптимального шляху з поглиблення співпраці з країнами Європейського союзу (ЄС) і Митного союзу ЄврАзЕС (МС) з урахуванням шести років членства України в СОТ особливо гостро постає питання визначення перспектив розвитку ринку зернових: пшениці, ячменю та кукурудзи, на які припадає майже весь український експорт зерна [3].

Динаміка зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ трьох основних культур України (табл. 2) свідчить про те, що з 2008 до 2013 рр., після вступу України в СОТ їх експорт значно збільшився. Експорт пшениці збільшився з 1236 тис. тон до 10000 тис. тон, тобто у 8 разів. Експорт ячменю з 1044 тис. тон до 2500 тис. тон, у 2,5 рази, навіть попри скорочення площ посіву з 4100 тис. га до 3233 тис. га. Найбільший зріст експорту був у кукурудзи: з 2074 тис. тон у 2008 р. до 18500 тис. тон у 2013 р., тобто у 9 разів [5]. Обсяги зернового імпорту є незначними й істотно не впливають на ємність державного ринку та ступінь його відкритості відносно міжнародної торгівлі.

Після буремних подій жовтня 2013 р. – початку 2014 р., коли новим українським урядом і представниками ЄС було прийнято рішення про підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС, 17 березня 2014 р. Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалила тимчасове зняття митна український експорт до Євросоюзу [2].

Таблиця 2

Динаміка зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ пшениці, ячменя та кукурудзи України у 2008-2013 рр.

Культура	Показник	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Пшениця	Імпорт, тис. тон	334	28	40	84	45	100
	Експорт, тис. тон	1236	9337	4302	5436	7190	10000
	Площа посіву, тис. га	5950	6753	6284	6657	5630	6566
Ячміль	Імпорт, тис. тон	49	12	37	42	30	30
	Експорт, тис. тон	1044	6232	2794	2462	2134	2500
	Площа посіву, тис. га	4100	4994	4317	3684	3293	3233
Кукурудза	Імпорт, тис. тон	20	10	38	50	50	50
	Експорт, тис. тон	2074	5072	5008	15157	12726	18500
	Площа посіву, тис. га	1900	2089	2648	3544	4370	4825

Таблиця складена автором за матеріалами: [5]

Особливі надії Україна покладає на поліпшення торгівлі з Євросоюзом товарами агропромислового комплексу, зокрема зерновими культурами. Щодо сільськогосподарських товарів ЄС має надати негайні й необмежені преференції на 82,2% українського експорту.

За даними Мінекономрозвитку, український аграрний сектор одержить найбільші переваги від зменшення ввізних мит: 330 млн євро для аграрної продукції та 53 млн євро для переробленої сільськогосподарської продукції. Потенціал України в цій сфері досить хороший [2]. За рахунок безмитного експорту зерна до ЄС у рамках розширених квот аграрії можуть додатково одержати зростання доходів близько 180 млн євро щорічно [3].

Таким чином можна зробити наступні висновки:

1. Останні роки спостерігається збільшення темпів росту виробництва зернових в Україні, насамперед за рахунок значного нарощення виробництва кукурудзи. Основними факторами, що сприяли цьому, є наукові досягнення селекціонерів щодо створення високоурожайних та ранньостиглих гібридів кукурудзи з високою вологовіддачею, що поряд із кліматичними змінами сприяли зростанню урожайності та розширенню ареалу її вирощування.

2. Інфраструктура зернового ринку в Україні потребує удосконалення, а також інтенсивного залучення новітніх інформаційно-комунікаційних систем в господарську діяльність. Це допоможе учасникам ринка зерна приймати більш оптимальні рішення, зменшуючи втрати ресурсів і часу, що в свою чергу посилює конкурентні позиції України на світових ринках зерна.

3. Подальший розвиток галузі вимагає ґрунтовної економічної оцінки, перегляду цілого ряду позицій щодо технічно-технологічних, організаційно-економічних та ринкових умов функціонування всього комплексу.

**Література:** 1. Бородіна О., Покопа І. Яка модель агросектора потрібна Україні? [Текст]. / О. Бородіна, І. Покопа. – Дзеркало тижня. – 18.05.2012. – №18. – с. 8. 2. Кобута І.В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Текст]. / І.В. Кобута. – Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – с. 31–38. 3. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція [Текст]. / за ред. проф. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с. 4. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. UnitedStatesDepartmentofAgricultureForeignAgriculturalService [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:<http://www.fas.usda.gov/>.



**Какагельдієв Аннасапар**  
**СПОЖИВАННЯ ЕНЕРГІЇ ЯК ЧИННИК**  
**ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.г.н., доц. Ханова О.В.*

Сучасний рівень розвитку світової цивілізації досягнутий завдяки використанню машин, що заміщають фізичну працю. Людина, яка проживає в промислово розвиненій частині світу, використовує сьогодні від 1 до 10 кВт потужності стаціонарних електричних станцій, що дозволяють замінити фізичну працю декількох сотень людей, не витрачаючи на це харчових ресурсів. Не менша потужність зосереджена в машинах, застосовуваних в автомобільному, залізничному, судновому і трубопроводному транспорті, військовій справі.

Фізична енергія, яка витрачається людиною на створення суспільного продукту індустріальної країни, дуже мала в порівнянні з витратою машинної енергії. Тому суспільне багатство (віддзеркалюване величиною валового внутрішнього продукту або середнім доходом на душу населення) промислово розвинених країн світу знаходиться в прямій пропорції до абсолютного або, відповідно, душевого споживання енергії – енергоозброєності.

Коефіцієнт даної пропорції, або енергоефективність, – важливий макроекономічний показник, що визначає ступінь досконалості організації машинної праці й відображає інтелектуальний внесок людини в створення суспільного продукту.

В епоху індустріального розвитку суспільства, що датується періодом з початку XX століття до 1973 р., енергоефективність зберігалася приблизно постійною в часі, проте її значення істотно залежали від рівня душевого доходу в кожній країні. Для розвинених країн з високим рівнем душевого доходу енергоефективність була і залишається вищою, ніж для країн, що розвиваються, і країн колишнього соціалістичного табору (нині країн з перехідною економікою).

Індустріальний період, що часто іменується також періодом екстенсивного розвитку або періодом дешевих палив, характеризувався експоненціальним зростанням світової економіки, що супроводжувався пропорційним зростанням енергоспоживання. Протягом 1950–1970 рр. темпи зростання світового споживання енергії збільшились до 5%, в 2,5 рази перевищивши темп зростання населення світу. Такі високі темпи

розвитку підтримувалися низькими цінами на нафту – основний енергоносієв провідних економік світу тих років, що відрізняється легкістю добування, транспортування і переробки.

Проте на початку 70-х рр. темпи споживання нафти почали випереджати зростання її добування. Це призвело до різкого стрибка цін на нафту, що викликав шок економік розвинених країн світу. Видимим приводом для цінового шоку стало те, що наприкінці 1973 р. арабські країни використовували нафту як політичну зброю проти країн Заходу, які підтримали Ізраїль в арабо-ізраїльському військовому конфлікті. Проте його глибинною причиною була одностороння відмова адміністрації президента США Р. Ніксона від золотого забезпечення американського долара – основної резервної валюти світу. Даний крок, зроблений в 1968 р., призвів до значних економічних втрат у всьому світі, а особливо в арабських країнах Персидської затоки – експортерах нафти.

У США, Японії, країнах Західної Європи у відповідь на нафтовий шок були прийняті екстрені заходи зі скорочення енергоспоживання. Услід за цим країни – імпортери нафти приступили до реалізації скоординованих програм, направлених на ослаблення нафтової залежності. Ними був створений міжурядовий координаційний орган – Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) з аналітичним і консультативним центром – Міжнародним енергетичним агентством (МЕА).

Головна ставка робилась на енергозбереження, більш повне використання власних енергетичних ресурсів, розвиток атомної енергетики, заміщення нафти природним газом. Як основний захід енергозбереження було взято курс на структурну перебудову економіки зі скороченням енергоємних промислових виробництв та збільшення частки сфери послуг. Ця політика дала свій ефект. Енергоємність економік країн – імпортерів нафти виявила стійку тенденцію до зменшення, зростання ВВП почало перевищувати збільшення енергоспоживання і починаючи з 70-х років XX століття світ вступив в новий, постіндустріальний період свого розвитку – період інтенсивного заощадження енергії.

В географічній структурі світу найбільшу енергоємність економік, як правило, мають сировинні країни, що володіють значними запасами енергетичних ресурсів. І навпаки – найменшу: розвинуті країни, здебільшого імпортери енергетичних ресурсів. Обчислювати енергоємність економік нетто-експортерів паливно-енергетичних матеріалів досить проблематично, тому для оцінки енергоємності економік використовують показник споживання енергетичних ресурсів на душу населення (рис. 1).

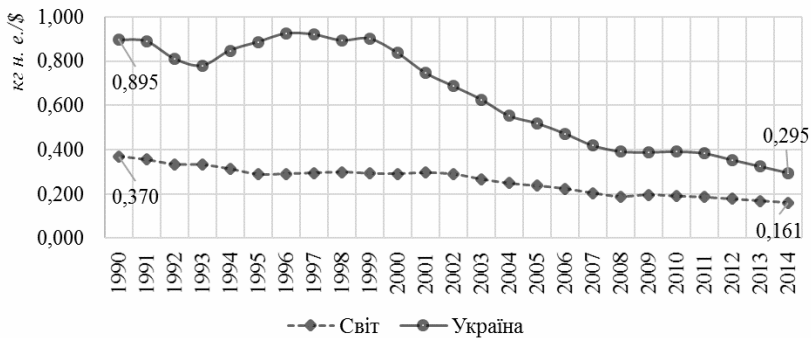


Рис. 1. Енергоємність світового ВВП, та ВВП України (кг н.е./\$) [1-4]

У Європі найбільшу енергоємність ВВП мають країни колишнього Радянського Союзу. Висока енергоємність ВВП цих країн є наслідком екстенсивного розвитку економік в комуністичний період і як наслідок певної технологічної відсталості, незадовільної галузевої структури національних економік та структури імпортно-експортних операцій, впливу «тіньового» сектора. Така ситуація об'єктивно обмежує конкурентоспроможність виробництв і лягає важким тягарем на економіку.

Однак попри позитивну динаміку: економіка України залишається однією з найбільш енергоємних порівняно з розвинутими країнами Європи і майже в 2 рази перевищує світовий.

Найбільш енергоємними галузями в Україні залишається металургія та хімічна промисловість. Так якщо частка витрат на паливо та енергію у собівартості товарної продукції металургії в Україні становить 40-60% залежно від виду виробництва, то у США, ФРН, Японії – 28-35%. У хімічній промисловості України для виробництва 1т. аміаку споживання електричної енергії в 3 рази більше, ніж у США.

Таким чином, раціональніше використання енергії в економічно розвинених країнах світу забезпечило щорічне відставання світового економічного зростання від збільшення споживання енергії в середньому на 1,5%.

Економіка енергетики виділяє дві основні закономірності постіндустріального світу. Одна з них – можливість економічного зростання за рахунок підвищення ефективності використання енергії. Друга закономірність полягає в тому, що постіндустріальна економіка розвивається в умовах приблизної сталості світового душевого споживання енергії.

Ця закономірність має довготривалий, системний характер і дотримуватиметься й надалі. Пояснюється це тим, що основним напрямом

сучасної політики енергозбереження в розвинених країнах світу служить структурна перебудова економіки зі скороченням частки енергоємних виробництв у формуванні ВВП. Проте в умовах глобалізації міжнародної торгівлі скорочення енергоємних виробництв в розвинених країнах світу приводить до їх заміщення в країнах, що розвиваються. У результаті деяке падіння душевого споживання енергії в розвинених країнах компенсується його зростанням в країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою.

Приблизна сталість енергоозброєності в країнах світу говорить про те, що структурне енергозбереження, вельми ефективне на національному рівні, не створює такого ж благотворного впливу на світовий рівень споживання енергії, оскільки скорочення випуску енергоємної продукції в розвинених країнах викликає зростання споживання енергії на випуск відповідної продукції в інших країнах світу.

Частково про це свідчить черговий нафтовий шок, що виник в світі в 2007–2008 рр. За твердженням МЕА, його причиною послужило швидке економічне зростання економік країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, зокрема КНР та Індії, орієнтованих на експорт своєї продукції в розвинені країни світу. Він викликав дефіцит нафти на світових ринках, що наростав з початку ХХІ століття і завершився ціновим шоком 2008 р. Услід за нафтою виросли ціни на заміщуючі енергоносії – природний газ, вугілля, уран, а отже, і на електричну енергію. Це у свою чергу уповільнило зростання розвинених економік, спровокувавши фінансову кризу в США, що переросла сьогодні в глобальну фінансово-економічну кризу.

**Література:** 1. Світовий банк: ВВП України за ПКС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/gdp-ppp-us-dollar-wb-data.html>; 2. BP Statistical Review of World Energy June 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bp.com>; 3. The World Factbook: Ранк країн за рівнем ПКС [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html?countryName=Andorra&countryCode=an&regionCode=eur&rank=174#an>; 4. Світовий банк: Світовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.google.com.ua/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9\\_met\\_y=ny\\_gdp\\_mkt\\_p\\_cd&tdim=true&dl=en&hl=en&q=world+gdp](http://www.google.com.ua/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_met_y=ny_gdp_mkt_p_cd&tdim=true&dl=en&hl=en&q=world+gdp).





**Капшеева М.А.**

## **ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ ТНК НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ КРАЇН З РІЗНИМ РІВНЕМ РОЗВИТКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Журавльов О.В.*

ТНК є основним двигуном сучасного етапу інтернаціоналізації й безпосередньо бере участь у процесах глобалізації світової економіки. За цих умов стає загальноновизнаним, що ТНК є сьогодні одним із найефективніших механізмів залучення національної економіки у світове господарство, причому залучення не тільки торговельного або фінансово-кредитного, але й, що особливо важливо, виробничого. Інтеграція у світовий економічний простір, що трансформується на основі включення до виробничо-інвестиційних комплексів ТНК, розглядається сьогодні, як бажаний, прогресивний процес, спрямований на динамізацію економічного зростання.

На відміну від національних фірм, транснаціональні корпорації здійснюють інвестиції та приймають фінансові рішення в глобальних масштабах. Вони можуть збирати найдешевші фінансові ресурси й інвестувати у конкретні країни, що приймають [2, с.202].

Втілюючись у народне господарство країн, що розвиваються, транснаціональні корпорації захоплюють там провідні позиції в основних галузях національної економіки. Так, ТНК контролюють 40% всього промислового виробництва країн, що розвиваються, половину їх зовнішньої торгівлі. При цьому норма прибутку на прямі капіталовкладення в державах, що розвиваються в середньому вдвічі перевищує відповідний показник у промислово розвинених країнах.

Транснаціональні корпорації в сферу своєї діяльності втягують безліч місцевих компаній, у тому числі малих і середніх. У зв'язку з цим все більш зростає залежність підприємств малого бізнесу від ТНК, що складається все частіше на базі прямих функціональних зв'язків, тобто на основі розвитку технології виробництва, спеціалізації, кооперування, організації збуту, передачі ноу-хау і т.д.

ТНК сприяє розвитку промисловості в країнах, що розвиваються, змінюють структуру їх народного господарства і тим самим частково модернізують участь цих держав у міжнародних економічних відносинах.

Також транснаціональні корпорації впливають і на розвинені країни. У тому випадку, коли іноземна компанія починає надавати значний

вплив на економіку країни, вона, природно, починає втручатися в макроекономічні процеси, що породжує суперечності між інтересами ТНК та інтересами даної держави [4].

Варто зазначити, що поява та розвиток транснаціональних корпорацій безпосередньо пов'язані з їхньою зарубіжною інвестиційною діяльністю. Міжнародний рух підприємницького капіталу, зокрема прямі іноземні інвестиції (ПІІ), стали базою для формування всесвітньої системи філій та міжнародного виробництва ТНК. Таким чином, здійснення прямих іноземних інвестицій є однією з головних ознак транснаціональної корпорації.

Вплив ПІІ на приймаючі країни та країни-інвестори зазвичай розглядається за такими напрямками: накопичення капіталу; оволодіння сучасною технологією та управлінськими ноу-хау; стан платіжного балансу; рівень зайнятості та заробітної плати; реалізація національних економічних планів тощо [1, с.177-178].

Після спаду в 2012 році світовий обсяг ПІІ знову почав збільшуватися, і їх приплив зріс на 11% в 2014 році до 1,45 трлн дол. США. Разом з тим нетривка ситуація на деяких ринках, що формуються і ризики, пов'язані з політичною невизначеністю і регіональною нестабільністю, можуть негативно позначитися на передбачуваному поживленні ПІІ.

Країни, що розвиваються, як і раніше відігравали провідну роль в 2014 році. Приплив ПІІ в розвинені країни збільшився на 9% до 766 млрд дол., що склало 48% глобальних потоків, тоді як потоки в країни, що розвиваються досягли чергового рекордного рівня – 806 млрд дол., або 52% світових потоків.

Відтік ПІІ з країн, що розвиваються також досяг рекордного рівня. Транснаціональні корпорації (ТНК) країн, що розвиваються все більш активно купують іноземні філії компаній розвинених країн, що знаходяться в їх регіонах. Вивіз інвестицій з країн, що розвиваються досяг 553 млрд дол. США, що становить 39% світового обсягу вивозу ПІІ в порівнянні з лише 12% на початку 2000-х років [5].

У 2013 році спостерігалось подальше розширення міжнародного виробництва, яке збільшилося на 9% за обсягом продажів, на 8% за обсягом активів, на 6% за доданою вартістю, на 5% за розміром зайнятості та на 3% за обсягом експорту. ТНК країн, що розвиваються розширювали свої закордонні операції швидше, ніж ТНК розвинених країн, але приблизно тими ж темпами, що й операції на внутрішніх ринках, в результаті чого індекс інтернаціоналізації в цілому залишився на колишньому рівні.

Фінансові запаси (включаючи короткострокові інвестиції) ТНК розвинених країн оцінювалися в 3,5 трлн дол. США, а аналогічний показник у ТНК країн, що розвиваються склав 1,0 трлн дол. США.

Протягом останніх п'яти років показник співвідношення фінансових запасів до активів у ТНК країн, що розвиваються залишався порівняно стабільним на рівні близько 12%, тоді як у ТНК розвинених країн даний показник зріс в останні роки, зокрема з 9% (до фінансової кризи) до більше 11% в 2013 році. В результаті цього зростання фінансових запасів ТНК розвинених країн станом на кінець 2013 року було на 670 млрд дол. США більше, ніж при колишньому показнику їх рівня, що істотно стримує інвестиції [5].

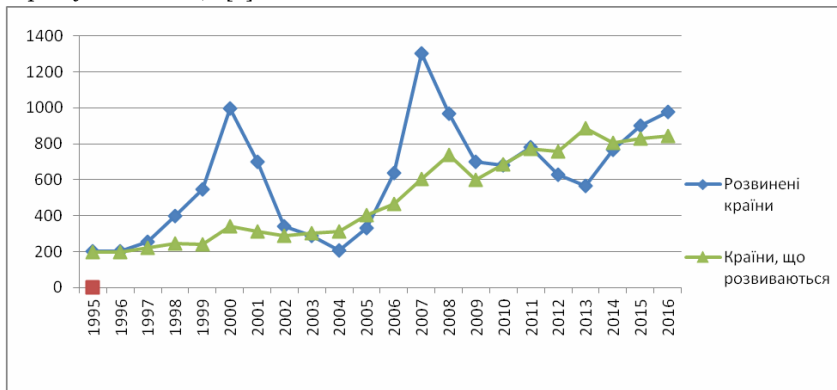


Рис.1. ПІІ в розбивці по групах країн за 1995-2014 роки та прогноз на 2015-2016 роки (в млрд дол. США)

*Графік побудований автором за матеріалами: [5]*

Стосовно прогнозів на найближчі роки, потрібно відмітити, що у міру поліпшення макроекономічної кон'юнктури і відновлення середньострокової впевненості інвесторів ТНК зможуть конвертувати свої рекордні обсяги грошових резервів в нові інвестиції. У цьому випадку потоки ПІІ можуть досягти у 2015 році 790 млрд дол. США в розвинених країнах, та 900 млрд дол. США в країнах, що розвиваються, та у 2016 році 1 трлн дол. США в розвинених країнах, та 820 млрд дол. США в країнах, що розвиваються. Однак у цьому сценарії зростання як і раніше залишаються значні ризики. Такі фактори, як структурні уразливості глобальної фінансової системи, можливе погіршення макроекономічної кон'юнктури і значна політична невизначеність у ключових областях, що впливають на впевненість інвесторів, можуть привести до подальшого скорочення потоків ПІІ [5].

В Україні створення сприятливого інвестиційного клімату є надзвичайно важливою проблемою. Зарубіжний досвід дає підстави вважати, що залучення іноземного капіталу відіграє вирішальну роль у зміцненні економічного розвитку країни лише за умов активної і організованої участі держави в інвестиційному процесі. Одним з чинників залучення в Україну іноземних інвестицій – є стимулювання діяльності ТНК. До списку глобальних корпорацій, представлених на вітчизняному ринку відносяться Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та деякі інші ТНК. Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, ExxonMobil або General Electric, на українському ринку відсутні. Винятком є Mittal Steel, для якої її український актив – Криворіжсталь – проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга [3, с.32].

Таким чином, в діючій економічній архітектурі транснаціональні корпорації є «головним інвестором», саме від їх політики в значній мірі залежить рівень розвитку як розвинених країн, так і країн, що розвиваються.

**Література:** 1. Козак Ю.Г. Міжнародна мікроекономіка. Навч. посіб. Видання 3-тє перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с. 2. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с. 3. Семенов А.А., Крижанівська В.В. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на економічний розвиток країни. // *Економические науки*. – 2009. – №2. – с. 32-33. 4. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логінова Н.С. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. Навч. посіб. 2-е вид. перероб. та доп. / За ред. Якубовського С.О., Козака Ю.Г., Логінової Н.С. – К.: тр учбової літератури, 2011. – 472 с. ; 5. UNCTAD World Investment Report 2014 [Електронний ресурс]: Режим доступу. – <http://www.unctad.org/>

\*\*\*

УДК 656.2

**Квиткевич Ф.С.**  
**ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У КРАЇНАХ**  
**З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Інвестиції відіграють центральну роль в економічному процесі, вони визначають загальний ріст економіки. В результаті інвестування в економіку збільшуються обсяги виробництва, зростає національний прибу-

ток, розвиваються та йдуть уперед в економічній конкуренції галузі та підприємства, що в найбільшому ступені задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги. Отриманий приріст національного прибутку частково знову накоплюється, проходить подальше збільшення виробництва, процес повторюється безперервно. Таким чином, інвестиції, що утворюються за рахунок національного прибутку, в результаті його розподілу самі обумовлюють його ріст, розширене відтворення. Чим ефективніші інвестиції, тим більше ріст національного прибутку, тим значніші абсолютні розміри накопичення (при даній його частці), які можуть бути знову вкладеними в виробництво. При достатньо високій ефективності інвестицій приріст національного прибутку може забезпечити підвищення частки накопичення при абсолютному рості споживання.

Розвиток і посилення ефективності господарювання виробничих підприємств України значною мірою залежить від загальнодержавного інвестиційного потенціалу, який формується за рахунок різних фінансових джерел, у тому числі іноземних інвестицій. Для більшості вітчизняних підприємств та організацій, за браком власних інвестиційних ресурсів та інтенсивною інтернаціоналізацією виробничо-господарських систем, тому об'єктивно необхідним стає все ширше залучення іноземних інвестицій. Останні використовуються для фінансової підтримки вітчизняних товаровиробників та інших суб'єктів господарювання, запровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу, структурної перебудови економіки. Іноземне інвестування може здійснюватися в різних формах залежно від типу інвестора, його мети та ступеня ризику.

Основними формами здійснення іноземних інвестицій є: часткова участь у підприємствах, що створюються разом з українськими юридичними і фізичними особами, придбання частки діючих підприємств; створення підприємств, що цілком належать іноземним інвесторам, філій і підрозділів іноземних юридичних, придбання у власність діючих підприємств цілком; придбання не забороненого законами нерухомого чи рухомого майна; придбання самостійне за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав на користування землею і використання природних ресурсів на території України; придбання інших майнових прав; в інших формах, що не заборонені законами України, у тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України. Іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які об'єкти, інвестування в які не заборонено законодавством.

Кілька іноземних інвестицій з різних країн можуть створити спільне підприємство в третій країні з метою зменшення стартових інвестицій-

них витрат. Спільні підприємства дають змогу зарубіжним інвесторам мати більшу нішу на місцевому ринку з меншим підприємницьким ризиком, ніж за прямої купівлі місцевої фірми на аукціоні або створення дочірнього підприємства.

Створення власних дочірніх підприємств як варіант вкладення капіталу є найбільш ризикованим і зв'язаним із найбільшими зобов'язаннями з боку іноземного інвестора. Такий варіант, як правило, застосовується в країні, на ринках котрої можна досягнути найбільшого потенціалу для отримання прибутку (доходу). Ліцензійну угоду місцева фірма укладає здебільшого з відповідною транснаціональною корпорацією. Відповідно до ліцензійної угоди остання передає право на використання нової технології місцевій фірмі, яка стає відповідальною за маркетинг і виробництво певного товару. Така угода дає іноземному партнеру можливість виходити на ринок з мінімальним підприємницьким ризиком. Крім того, іноземні інвестори можуть придбати акції місцевої фірми, з якою укладено ліцензійну угоду.

Придбання неконтрольних пакетів акцій місцевих фірм здійснюється іноземним інвестором через пряму купівлю на місцевому фондовому ринку. Оскільки іноземні партнери внаслідок придбання такої кількості акцій не набувають права контролювати діяльність місцевої фірми, то такі інвестиції заведено називати, як ми вже зазначали, портфельними (пасивними).

Такий спосіб інвестування використовується переважно в процесі приватизації місцевих підприємств або обміну боргів приватних чи державних суб'єктів господарювання на їхні акції. Контрольні пакети акцій місцевих фірм іноземні інвестори можуть придбати різними способами (прямою купівлею, у процесі приватизації, обміну боргів на акції тощо). Цей варіант інвестування вітчизняних фірм (підприємств, організацій) надає право контролювання їхньої діяльності. Водночас він передбачає більшість зобов'язань іноземного інвестора і триваліший час для одержання очікуваних прибутків. Проте така форма інвестування забезпечує значні вигоди місцевим підприємствам: прискорює оновлення номенклатури продукції, що виробляється, допомагає покривати борги за комунальні послуги, тощо.

Питання ефективності залучення іноземних інвестицій обговорюється багатьма політиками, науковцями та громадськими діячами.

Слід відзначити, що недоліками іноземного інвестування є збільшення залежності країни від іноземного капіталу, трансферт частини прибутків за кордон, витіснення з ринку внутрішніх виробників і поста-

чальників, підвищення рівня конкуренції на ринку, жорстка експлуатація місцевих сировинних ресурсів.

Треба врахувати і негативні тенденції, які складаються нині в Україні, які пов'язують іноземні інвестиції з своєрідною формою експансії транснаціональних корпорацій, інструментом перерозподілу трудових, інтелектуальних та природних ресурсів на користь розвинутих країн.

З огляду на позитивні моменти іноземного інвестування актуальним стає планування інвестиційної діяльності в межах окремих регіонів, в умовах активізації інвестування, на стадії економічного підйому. Це дозволить ціліспрямованіше залучати і використовувати інвестиційні ресурси, формувати необхідну будівельну базу, раціонально використовувати потенційні ресурси регіону. Тому що держава та місцева влада входять у процес перенесення фінансової відповідальності на місцевий рівень.

**Література:** 1. Свірідова Н.Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ, 2004. – 164 с.; 2. Іноземні інвестиції як чинник розвитку малого та середнього бізнесу в Україні: матеріали міжнар. наук.-техн. конф., 17 жовтня 2008р. / Дніпропетровська обласна держ. адміністрація; Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності; Товариство «Знання» України; Кафедра політекономії Національної металургійної академії України / В.М. Тарасевич (заг.ред.) – Д.: Товариство «Знання» України, 2008. – 107 с.



УДК 339.92.338.438.52

**Кернес Я.А., Казакова Н.А.**  
**ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ХОЛДІНГІВ**  
**В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Актуальність теми дипломного полягає в тому, що створення міжнародних холдингів за межами України або злиття з існуючими міжнародними холдингами стає невід'ємною частиною стратегії найуспішніших українських компаній. Сьогодні більшість великих українських компаній мають холдингові структури у міжнародних юрисдикціях. Це сприяє і залученню капіталу інвесторів, і зменшенню ризиків від можливих корпоративних конфліктів, і зниженню податкової бази. Чітке розуміння усіх тонкощів міжнародного законодавства та інформація про останні

законодавчі новації у країнах дозволяє представникам українського бізнесу сповна скористатись можливостями, які дає робота у міжнародних юрисдикціях, та уникнути зайвих ризиків.

Об'єктивним процесом розвитку ринкової економіки в Україні є створення інтегрованих корпоративних структур у формі холдингу. Така організаційно-правова форма діяльності інтегрованої структури передбачає побудову міцних взаємозалежних та взаємодоповнюючих зв'язків між її учасниками, що сприяє забезпеченню оптимального розподілу фінансових ресурсів. Втім перспективи ефективного функціонування холдингових структур в Україні пов'язані з потребою вирішення ряду проблем. Зокрема, дослідження потребують механізми офіційного створення холдингової структури в Україні та іноземних державах з розвинутою ринковою економікою, тенденції розвитку такої форми інтеграційного утворення та її ролі щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу країни, специфіки фінансового управління холдинговою структурою. В час світових фінансових криз холдингові структури завдяки інтенсифікації внутрішньогрупових фінансових потоків, у тому числі транснаціональних, перерозподілу матеріальних ресурсів, оптимізації податкових платежів здатні забезпечувати власну фінансову стійкість, що привертає все більшу увагу науковців та практиків з корпоративного управління.

Міжнародний холдинг – це одна із форм транснаціонального об'єднання комерційних структур у вигляді сукупності материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній [1]. Крім простих холдингів, що являють собою материнське товариство і одне або декілька контрольованих ним дочірніх товариств (про яких говорять, що вони у відношенні один до одного є «сестринськими» компаніями) існують і складніші холдингові структури, в яких дочірні товариства самі виступають в якості материнських компаній у відношенні до інших компаній. При цьому материнська компанія, що стоїть на чолі всієї структури холдингу, іменується холдинговою компанією. Контроль материнської компанії за своїми дочірніми товариствами здійснюється як за допомогою домінуючої участі в їхньому статутному капіталі, так і за допомогою визначення їхньої господарської діяльності (наприклад, виконуючи функції їхнього одноосібного виконавчого органу), так і іншим чином, передбаченим законодавством (рис. 1).

Характерні риси міжнародного холдингу:

1. Концентрація акцій фірм різних галузей і сфер економіки або фірм, розташованих в різних регіонах світу.



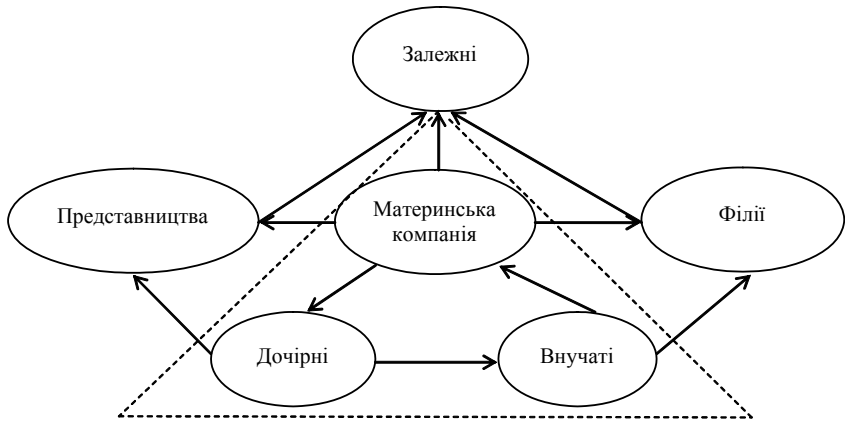


Рис. 1. Організаційна структура взаємодії підприємств в холдингу [2]

2. Багатоступінчатість, тобто наявність дочірніх, онучатих і інших споріднених компаній. Нерідко холдинг є пірамідою, очолюваною однією або двома фірмами.

3. Централізація управління в рамках групи шляхом вироблення материнською компанією глобальної політики і координації сумісних дій підприємств за такими напрямками:

- вироблення єдиної тактики і стратегії в глобальному масштабі;
- реорганізація компаній і визначення внутрішньої структури холдингу;
- здійснення міжфірмових зв'язків;
- фінансування капіталовкладень в розробку нової продукції;
- надання консультаційних і технічних послуг.

Нині національні та міжнародні холдинги функціонують практично у всіх найважливіших галузях господарства України: у банківській справі, фінансовій сфері, торгівлі, промисловості, на транспорті тощо. Це не випадково, оскільки практика підтвердила, що холдингова форма організації промислового та фінансового капіталів є найбільш життєздатною, рухливою та ефективною.

У процесі діяльності холдингової компанії звичайним є збільшення її розмірів шляхом злиттів і поглинань. Оскільки злиття та поглинання є формами концентрації промислового та фінансового капіталів, то засновник міжнародної холдингової компанії повинен одержати згоду антимонопольного та інших державних органів на поглинання національних компаній міжнародною холдинговою компанією.

Основними перевагами функціонування холдингових структур є [3]:

– можливість створення замкнутих технологічних ланцюжків від видобутку сировини до випуску готової продукції та доведення її до споживача;

– більш гнучке реагування на коливання кон'юнктури;

– економія на торгових, маркетингових та інших послугах;

– використання переваг диверсифікованості виробництва;

– єдина податкова та фінансово-кредитна політика;

– можливість варіювання фінансовими й інвестиційними ресурсами;

– послаблення фіскального тиску.

За статистичними даними загальний обсяг виробництва пива в Україні становив 304,7 млрдол. у 2012 р. та знизився до 300,3 млрдол. у 2013 році [4]. Пивна галузь економіки України у 2013 р. представлена 46 пивними заводами, 12 з яких сгруповані в 5 великих об'єднань (табл. 1), а частка інших 34 невеликих пивних заводів складає сумарно 2,6% обсягу виробництва пива в Україні [4]. При цьому наприкінці 2011–2012 рр. на ринок виробництва пива стрімко вийшов міжнародний холдинг Oasis CIS Limited (Кіпр, Німеччина, Росія), який поглинувши 2 пивних заводи завоював частку в 4,5% ринку за 2012 р. Таким чином, непоглинута міжнародними пивними холдингами частка пивної галузі в економіці України у 2013 р. скоротилась до 25%.

Таблиця 1

Розподіл структурних часток обсягу виробництва пива  
в Україні у 2011–2012 рр.

Об'єднання виробників в Україні	Питома вага обсягу виробництва в 2012 р.,%	Питома вага обсягу виробництва в 2013 р.,%
1. Міжнародний холдинг Sun InBev (Бельгія)	36,1	34,0
2. Міжнародний холдинг Carlsberg Baltic Beverages Holding (Данія, Швеція)	27,9	29,3
3. Національна корпорація «Оболонь»(Україна)	24,0	22,7
4. Міжнародний холдинг Efes – Miller (Турція, Великобританія)	6,2	6,9
5. Міжнародний холдинг Oasis CIS Limited (Кіпр, Німеччина, Росія)	0	4,5
6. «Незалежні» пивзаводи України	5,8	2,6

Таблиця складена автором за матеріалами: [4].

Проведений аналіз питомої ваги власності міжнародних холдингів в галузях економіки України та Росії на прикладі галузі виробництва пи-

ва виявив, що станом на 2013 р. основна частка національних заводів по виробництву пива в Україні (74,7%) та Росії (83,6%) поглинута в якості дочірніх підприємств 5 основними міжнародними пивними холдингами:

а) Міжнародний холдинг Sun InBev (Бельгія) 34,0% в Україні та 16,4% в Росії;

б) Міжнародний холдинг Carlsberg Baltic Beverages Holding (Данія, Швеція) – 29,3% в Україні та 37,4% в Росії;

в) Альянс міжнародних холдингів Efes (Турція) – SabMiller (Великобританія) – 6,9% в Україні та 18,1% в Росії;

г) Міжнародний холдинг Oasis CIS Limited (Кіпр, Німеччина) – 4,5% в Україні;

д) Міжнародний холдинг Heineken(Нідерланди) – 11,7% в Росії [4].

**Література:** 1. Псарева В.А. Холдинговые отношения: [теория и метод. аспекты]. / В.А. Псарева – М.: Высшее образование и Наука, 2003. – 234 с.; 2. Шиткина И. с. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научн.практ. издание./ И.С. Шиткина. – М.: Волтерс Клувер, 2006. 648 с.; 3. Момот Т.В. Вартісноорієнтований організаційноекономічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг: монографія // Т.В. Момот, М.В. Кадничанський, О.А. Лобанов, Н.В. Рудь. – Х.: Фактор, 2010. – 220 с.; 4. Офіційний Інтернет сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

\*\*\*

УДК 338.23:336.74]:336.711(73)

**Кертица В.В., Шуба М.В.**  
**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**  
**ИНСТРУМЕНТОВ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ**  
**ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ**  
**(на примере учетной ставки в США)**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Новый этап финансовой глобализации характеризуется не только многократным увеличением трансграничных потоков капитала, усилением степени взаимопроникновения и взаимного влияния национальных и глобального финансовых рынков, но и повышением роли государственного регулирования этих процессов, в том числе более активным использованием инструментов монетарной политики центральными банками.

Монетарная (денежно-кредитная) политика – это политика государства, влияющая на количество денег в обращении. Осуществляет монетарную политику Центральный банк. Цель монетарной политики – поддерживать баланс между количеством денег в обращении и потребностью в них для обеспечения стабильности цен, повышения занятости населения и роста реального объема производства.

Основными инструментами монетарной политики являются:

- регулирование официальной учетной ставки;
- установление обязательной нормы резервирования;
- операции на открытом рынке;
- административные меры.

Монетарная политика в США осуществляется Федеральной резервной системой (ФРС), являющейся независимым правительственным ведомством. ФРС включает в себя 12 региональных федеральных резервных банков и 25 отделений федеральных резервных банков [1]. Одним из инструментов монетарной политики ФРС является учетная ставка (discount rate).

Учетная ставка («вексельная» ставка) – это скидка с номинальной стоимости векселя, который коммерческие банки уплачивают центральному банку при досрочном погашении векселей, т.е. процент, под который ФРС предоставляет кредиты другим банкам.

Для увеличения суммы денег, находящихся в обороте, Федеральный резерв снижает учетную ставку, кредиты дешевеют и становятся более доступными, т.е. стимулируется предпринимательская активность. С другой стороны, может начаться рост инфляции, и ФРС приходится увеличивать учетную ставку. Банки вынуждены увеличивать ставки и по своим кредитам, спрос на них уменьшится, и сумма находящихся в обращении денег соответственно уменьшается.

В разные периоды своей деятельности ФРС использовала как политику дешёвых денег (в период низкой конъюнктуры для повышения деловой активности) так и политику дорогих денег (в рамках антиинфляционной политики).

Как видно из таблицы 1, за исследуемый период ФРС использовала учетную ставку и для удорожания кредитов (с целью сдерживания инфляции), одновременно повысив привлекательность депозитов (с целью привлечения инвестиций), так и для удешевления кредитов. Как свидетельствуют данные таблицы, снижение учетной ставки с 3,25% в 2008 г. до 0,25% в 2009 г. при падении ВВП в результате ипотечного кризиса на 2,8% привело к росту ВВП в 2010 г. Конечно, этому способствовали и

другие факторы, т.к. проведение монетарной политики предполагает одновременное использование нескольких инструментов регулирования.

Таблица 1

Темпы роста ВВП и учетная ставка в США за 2005-2014 гг., %

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рост ВВП	3,3	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,3	2,2	2,6
Учетная ставка	4,75	5,25	4,75	3,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25

Таблица составлена автором по материалам: [2,3].

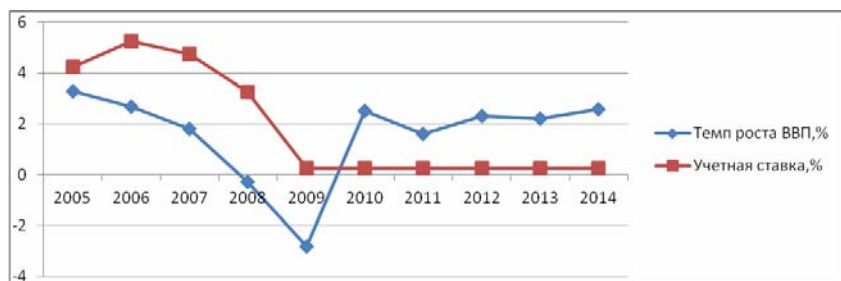


Рис. 1. Динамика темпа роста ВВП и учетной ставки в США за 2005-2014 гг., % [2,3]

Как видно из рис. 1, прослеживается влияние учетной ставки на темп роста ВВП. За исследуемый период с 2005 по 2014 гг. учетная ставка и повышалась (в 2006 году была попытка повысить рост ВВП с целью привлечения иностранных инвестиций в США), но результат не был достигнут. Наоборот, в этот период наблюдалось продолжение отрицательной динамики ВВП. Прослеживается падение рассматриваемых показателей и в 2008-2009 гг. в связи с финансово-экономическим кризисом.

В декабре 2008 года Федеральной резервной системой США было принято решение снизить учетную ставку и удерживать в диапазоне 0-0,25% годовых в последующий период. Учетная ставка была снижена до рекордно низкого уровня, чтобы обеспечить необходимые монетарные условия для скорейшего вывода экономики из рецессии. Результат использования одного из инструментов монетарной политики (учетной ставки) достигнут – с 2010 по 2014 гг. наблюдается положительная динамика ВВП.

Таким образом, в зависимости от экономической ситуации центральный банк (ФРС) прибегает к политике «дешёвых» и «дорогих» денег.

Учетная ставка, как монетарный инструмент, является мощным средством денежно-кредитного регулирования, ведь даже небольшие изменения учетной ставки приводят к значительным изменениям в объемах кредитования экономики, и, как результат, влияют на темпы экономического роста.

**Литература:** 1. Федеральная резервная система США [Электронный ресурс]: официальный веб-сайт. – Режим доступа: <http://www.federal-reserve.gov/>. 2. Central Intelligence Agency [Electronic resource]. – Way of access: [www.cia.gov](http://www.cia.gov). 3. Federal Reserve Discount Window [Electronic resource]. – Way of access: [www.frbdiscountwindow.org](http://www.frbdiscountwindow.org).

\*\*\*

УДК 339.977

Кізілова В.С.

## СВІТОВИЙ АПК ТА ВИРОБНИЦТВО АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ ПРОБЛЕМИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.г.н., проф. Голіков А.П.*

Однією з найважливіших сучасних проблем людства є нестача продовольства для значної кількості населення Землі. Міжнародний дослідницький інститут продовольчої політики представив звіт, в якому повідомляється, що значна частина жителів планети (приблизно 1 мільярд) регулярно недоїдають, більшу частину з яких становлять діти (рис. 1) [5].



Рис. 1. Масштаби недоїдання по регіонах світу у 2009 р [5].

Дисбаланс між динамікою зростання чисельності населення планети та виробництвом продовольчої продукції, визначення причин такого стану та пошук шляхів їх усунення є актуальним завданням не тільки в науковому, але й у практичному планах.

Основною міжнародною організацією, що займається питаннями продовольства і сільського господарства в світі, є Продовольча і сільськогосподарська організація – ФАО. Значний внесок у розробку продовольчих питань вносять інші міжнародні організації, у тому числі створена ООН в 1974 р. Всесвітня продовольчий рада. У 1977 р. був створений Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку. Питаннями міжнародної торгівлі продовольством займається і СОТ. Не дивлячись на все це, гострота продовольчої проблеми не зменшується.

Відбувається збільшення чисельності недоїдаючих та голодуючих людей (кожного року від голоду та пов'язаних із ним хвороб помирає 40 млн чол.) [7]. Зростає антропогенне навантаження на сільськогосподарський ландшафт, погіршилася якість продуктів харчування, зростає роль генної модифікації у вирішенні продовольчої проблеми.

Значну роль у вирішення глобальної продовольчої проблеми може зіграти світовий агропромисловий комплекс (АПК). АПК – це найбільший міжгалузевий комплекс, що об'єднує різні галузі, орієнтовані на виробництво і переробку сільськогосподарської сировини, отримання і збут готової продукції відповідно до потреб суспільства і попиту населення.

У світовому АПК на початку ХХІ ст. було зайнято 1,3 млрд осіб. У цій галузі працює понад 46% економічно активного населення планети, що говорить про її найважливіший значенні у світовому господарстві [6].

У даний час у складі АПК виділяються чотири основні сфери:

- Сільське господарство – ядро АПК, яке включає рослинництво, тваринництво, фермерські господарства, особисті підсобні господарства і т.д.

- Галузі та служби, що забезпечують сільське господарство засобами виробництва та матеріальними ресурсами: тракторне та сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив, хімікатів та ін.

- Галузі, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини: харчова промисловість, галузі з первинної переробки сировини для легкої промисловості.

- Інфраструктурний блок – виробництва, які займаються заготівлею сільськогосподарської сировини, транспортуванням, зберіганням, торгів-

влею споживчими товарами, підготовкою кадрів для сільського господарства, будівництвом в галузях АПК [1, 3].

Головний постулат англійського вченого Т. Р. Мальтуса (1766 – 1864) полягав у тому, що «кількість населення неминуче обмежена засобами існування». На його думку, «великий закон природи полягає у прагненні всіх живих істот розмножуватися швидше, ніж це допускається кількістю їжі, що знаходиться в їх розпорядженні». Він вважав, що кількість населення зростає в геометричній прогресії, а кількість продовольства в арифметичній [2].

Недолік продовольства в окремих країнах може покриватися за рахунок зовнішньої торгівлі. Основними постачальниками продовольчих товарів на світових ринках виступають розвинені країни Заходу. Виробляючи приблизно 50% світової сільськогосподарської продукції, вони забезпечують 70% світового експорту сільськогосподарських товарів і лише 40% імпорту, причому за останнє десятиліття їх частка в експорті зросла і скоротилася в імпорті. Основним експортером продовольства у світі залишаються США – більше 10% загального обсягу експорту. Частка розвинених країн у світовому експорті всіх видів продовольства, за винятком риби та морепродуктів, і в даний час має тенденцію до зростання. За молочним товарами вона перевищує 95%, за зерновими, м'ясом і напоями складає 80–90%, за фруктами, овочами, олійними, рибою – 60% [4].

Найбільш сильні позиції країни, що розвиваються, займають в експорті тропічних продуктів – близько 90% світового експорту, цукру – понад 50%, риби, олійних, фруктів і овочів – 30–35%, зернових і м'яса – 10%. В імпорті більшості видів продовольства в останні роки зросла частка країн, що розвиваються, частка промислово розвинених країн знизилася. Питома вага розвинених країн у імпорті риби, кави, какао, чаю та напоїв становить 80–90%, фруктів, овочів, м'яса – 75–80%, олійних та молочних продуктів – 60–65%, зернових – 43%, цукру – 25%. Основними позиціями в імпорті країн, що розвиваються, є зернові – більше 40% світового імпорту, олійні, молочні продукти, цукор, м'ясо – 20–30% [8].

Останнім часом під впливом країн, що розвиваються, у світі істотно знижуються бар'єри, що стримують торгівлю сільськогосподарськими товарами, скасовані кількісні обмеження і ліцензування, ліквідовані ті види субсидій, які розглядаються як ті, що «порушують процес ціноутворення» і прийняті рішення про поетапне зниження інших видів субсидій.

Світова економічна криза практично не торкнулася АПК та сільське господарство в цілому. Враховуючи, що населення планети буде стійко



зростати і до 2050 р збільшитися до приблизно 9 млрд людей, продовольство стає найважливішим ресурсом і його виробництво необхідно збільшити як мінімум в 2 рази (рис. 2) [9].

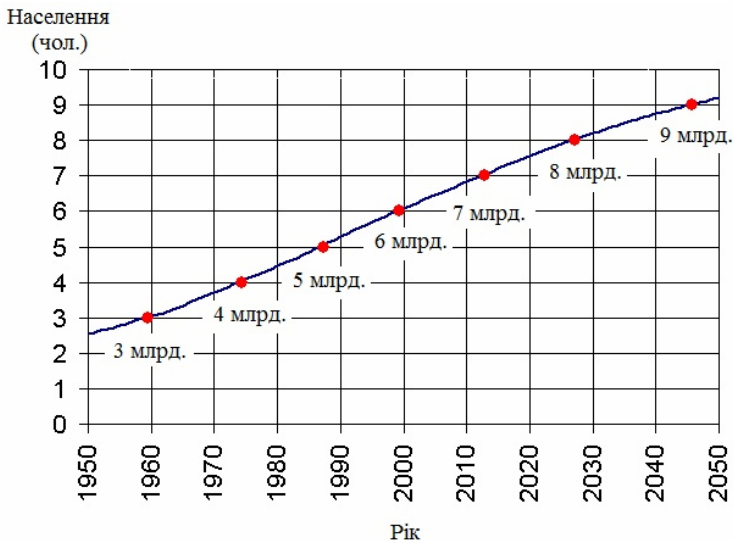


Рис. 2. Прогноз зростання населення у світі до 2050 р [9]

Головним напрямком міжнародної агропромислової інтеграції в умовах глобалізації стає рішення найбільшої проблеми сучасності – проблеми задоволення зростаючих потреб населення земної кулі в продуктах харчування. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в останні десятиліття продовжує залишатися визначальним фактором у відношенні масштабів виробництва сільськогосподарської продукції в групі розвинених країн. Інтенсивний шлях розвитку виробництва зерна та інших сільськогосподарських культур в світі має переважати і надалі, бо тільки цей шлях може привести до пом'якшення кризових явищ у постачанні продовольством постійно зростаючого населення планети.

**Література:** 1. Глобальная продовольственная безопасность / О.Г. Белорус, М.В. Зубец, П.Т. Саблук, В.И. Власов. – Киев: ННЦ «ИАЕ», 2009. – 486 с.; 2. Лысак М.А. Продовольственная проблема и пути ее решения в мире // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10–7. – с. 1545-1549; 3. Світова економіка / за ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.; 4. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / Food and Agriculture Organization. – Режим доступу: <http://www.fao.org/>; 5. Статистична інформація /

[Електронний ресурс] / International Food Policy Research Institute. – Режим доступу: <http://www.ifpri.org/>; 6. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / World Bank. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>; 7. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / World Health Organization. – Режим доступу: <http://www.who.int/>; 8. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / World Trade Organization. – Режим доступу: <http://www.wto.org/>; 9. Статистична інформація / [Електронний ресурс] / United Nations Development Programme. – Режим доступу: <http://www.undp.org/>

\*\*\*

УДК 339.9

**Кисельова В.І.**

## **ПРИЧИНИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КОМПАНІЙ ТА СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., доц. Казакова Н.А.*

За належністю капіталу компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації. Транснаціональні корпорації є головним організатором та координатором міжнародного виробництва.

Основними причинами зовнішньої експансії компаній є:

- обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку;
- рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розміщувати капітали за кордоном: насичення ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі; зростання зборів, що пов'язані із захистом довкілля; труднощі у дотриманні соціального законодавства; [2].
- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків;
- скорочення витрат виробництва за рахунок кращого використання виробничих потужностей, зменшення податкових платежів, у тому числі шляхом виробництва продукції за кордоном;
- продовження життєвого циклу товару;
- використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном;
- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій, на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо;

- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;
- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва;
- підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин [1].

Визначення конкретних цілей допомагає перейти від загального напрямку розвитку компанії до окремих планів роботи, за допомогою яких можна досягти успіху. Стратегія встановлює, за допомогою яких засобів, методів та інструментів планується досягнути цих цілей. Існують такі основні стратегії виходу компаній на зарубіжні ринки:

Стратегія інтернаціоналізації – це освоєння нових, закордонних ринків з використанням не тільки розширення експорту товарів, а й експорту капіталів, коли за рубежем створюються підприємства, заводи і фабрики, що випускають на місцях, у колишніх країнах – імпортерах товари, міняючи обмежувальні торгові бар'єри і використовуючи переваги дешевої робочої сили і багатой місцевої сировини [3].

Стратегія диверсифікації – це освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, включаючи не просто диверсифікацію товарних груп, а й поширення підприємницької діяльності на нові і не пов'язані з основними видами діяльності фірми області.

Стратегія сегментації – це поглиблення ступеня насиченості пропонуваними товарами і послугами всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення дрібних його відтінків [6].

Напрямки розширення ділової активності компанії на зовнішньому ринку визначаються тим, на якому ринку (старому чи новому) вона діє і з яким товаром (старим чи новим) вона виходить на цей ринок.

Стратегія глибокого проникнення буде найефективнішою на ненасиченому ринку. У цьому випадку фірма знижує витрати на виробництво експортного товару і продає за ціною, нижчою ніж конкуренти.

Стратегія розвитку ринку припускає збільшення обсягів збуту існуючих товарів на нових зовнішніх ринках або на нових сегментах існуючого ринку.

Стратегія розробки товару найкраще підходить для компанії, яка вже має ряд успішних торгових марок. Її суть полягає у створенні нових модифікацій товару для вже існуючих ринків. Це, наприклад, може бути товар, що має корисні властивості старого товару, але дешевий [4].

На міжнародному ринку компанії конкурують між собою. При виході на ринок компанія вибирає тип конкурентної боротьби. Відомо чотири основні типи стратегії конкурентної боротьби:

– Виолентна стратегія – характерна для компаній, які діють у сфері великого, стандартного виробництва товарів. Це досить проста стратегія: спираючись на свою гігантську силу, компанія намагається домінувати на великому ринку, по можливості витискаючи з нього конкурентів.

– Патієнтна (нішова) стратегія – типова для компаній, які стали на шлях вузької спеціалізації. Вона передбачає виготовлення особливої, незвичайної продукції для певного вузького кола споживачів. Ринкова сила компаній – патієнтів полягає в тому, що їх вироби стають незамінними для відповідної групи клієнтів. Цю стратегію використовують малі й середні фірми, які намагаються ухилитися від прямої конкуренції з провідними корпораціями.

– Комутантна (приспосовницька) стратегія – переважає при звичайному бізнесі в місцевих (локальних) масштабах. Сила малого неспеціалізованого підприємства полягає в його кращій пристосованості до задоволення невеликих за обсягом або короточасних потреб конкретного клієнта. Підвищена гнучкість – джерело сили комутантів у конкретній боротьбі.

– Експлерентна (піонерна) стратегія пов'язана зі створенням нових або радикальним перетворенням старих сегментів ринку. Це дуже ризиковий пошук революційних рішень. Сила експлерентів – це випередження конкурентів у впровадженні принципових нововведень [5].

Стратегію найкраще розглядати як комбінацію запланованих дій і швидких рішень з адаптації до нових досягнень промисловості та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби. Існує декілька альтернативних стратегій проникнення на закордонні ринки, а саме:

- стратегія непрямого експорту;
- стратегія прямого експорту;
- стратегія ліцензування;
- стратегія створення спільного підприємства;
- стратегія прямого інвестування.

За умов глобальної конкуренції транснаціональні корпорації традиційно використовують різні комбінації існуючих стратегій виходу на зарубіжні ринки.

**Література:** 1. Герасимчук В.Г., Розенплентер А.Е. Економіка та організація виробництва: Підручник. – К., 2007. – 678 с.; 2. Даміров Я. ТНК як фактор включення національних господарств до світової економіки // Економіст. – 2006. – №3. – с. 67; 3. Дахно І.І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – К., 2006. – 304 с.; 4. Дахно І.І., Альбіщенко Н.В., Жебровський А.О., Кириленко О.О., Коваленко С.В., Ніколаєва І.І., Нілов Д.С., Правотаров Д.О., Романійко Л.М., Сердюк О.М.,

Тьорло В.О., Хільчевська І.Г., Яценко М.І. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю*. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.;  
5. Іванов Ю.Б., Тищенко О.М. *Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія*. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.;  
6. Макогон Ю.В. *Международные стратегии экономического развития*. – К., 2007. – 461 с.

\*\*\*

УДК: 334.73:94(477)

**Клименко В.І.**  
**ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ НІМЕЧЧИНИ**  
**У РОЗВИТКУ КРЕДИТНО-КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ**  
**НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Полтавський університет економіки і торгівлі*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Гончаренко В.В.*

Кооперативний сектор посідає вагомe місце в національних економіках багатьох зарубіжних країн. Особливо це стосується кредитних кооперативів, які набули широкого розвитку в країнах ЄС та мають віковий досвід діяльності, який може бути успішно використаний в процесі реформування української економіки.

Історія кредитної кооперації починається з кінця ХІХ століття. Вперше кредитна кооперація як організаційно-правова форма зародилась у Німеччині. Засновниками цього руху вважаються дрібний чиновник Фрідріх Вільгельм Райффайзен та інтелігент з гарною освітою Герман Шульце-Деліч. Заслугою Шульце-Деліча та Райффайзена було те, що вони ще у 60-х роках ХІХст. зуміли пристосувати кооперативну ідею для організації самопомоги у фінансово-кредитній сфері: перший – для міського населення, другий – для потреб селян.

З того часу кредитні кооперативи набули надзвичайного розвитку. Сьогодні в Німеччині діє понад 1100 кредитних кооперативів, які у відповідності до закону «Про кредитну справу» відносяться до банківських установ та здійснюють практично всі функції комерційних банків. Клієнтами кредитних кооперативів є не тільки їх члени, тобто особи, які внесли свою частку в пайовий капітал, а й будь-які інші особи, що в основному відносяться до середніх прошарків суспільства (підприємці, фермери, службовці тощо). Загальна кількість клієнтів кредитних кооперативів Німеччини досягла 30 мільйонів, а активи – понад 1 трильйон євро [1].

З початку своєї діяльності кредитні кооперативи, до яких відносяться народні банки і банки Райффайзен, надавали переважно короткотермінові кредити, однак пізніше почали збільшувати терміни кредитування та запроваджувати інші фінансові послуги. Сьогодні, поряд з кредитуванням фізичних та юридичних осіб, кредитні кооперативи Німеччини здійснюють розрахункові операції, фінансування будівництва, різного роду інвестиції. Крім цього, кредитні кооперативи здійснюють кредитування окремих секторів (наприклад, малого бізнесу) не тільки власними коштами, а й беруть участь у фінансуванні на пільгових умовах за рахунок державних коштів за спеціальними кредитними програмами. Кредитні кооперативи в Німеччині стали інструментом ефективною реалізації програм державної підтримки малого підприємництва, що варто враховувати і при розробці варіантів використання державних коштів для підтримки малого бізнесу в Україні.

Поряд з кредитними і депозитними операціями все більшого значення в діяльності кредитних кооперативів набуває надання різного роду послуг. Так, народні банки і банки Райффайзен здійснюють всі форми безготівкового грошового обігу, включаючи використання кредитних карток і чеків, в т.ч. й за кордоном. Система німецьких кооперативних банків на чолі з DZ Bank AG (центральный кооперативний банк) є учасниками міжнародної платіжної системи SWIFT.

Кредитні кооперативи виконують і інші послуги, наприклад, сприяння в отриманні іпотечних кредитів, страхуванні, державній програмі заощаджень на індивідуальне будівництво житла і спеціальних формах капітальних вкладень. В угодах з цінними паперами кредитні кооперативи пропонують своїм клієнтам торгівлю іноземними і національними акціями, вкладення капіталу в різні підприємства на частковій основі.

Для захисту вкладів своїх членів кредитні кооперативи ще в 30-х роках минулого століття першими серед банківських груп вдалися до їх страхування. Створені кредитними кооперативами страхові фонди протягом багатьох років успішно виконували покладені на них завдання. Такий підхід успішно може бути використаний в Україні в діяльності кредитних спілок.

Кредитні кооперативи Німеччини є універсальними банківськими інституціями для значної частини дрібного і середнього бізнесу. Для німецьких кредитних кооперативів характерною є значна децентралізація, на відміну, наприклад, від нідерландської моделі, де всі кредитні товариства і кооперативи знаходяться в єдиній кооперативній системі «Rabobank». Крім цього, унікальність німецьких кредитних кооперати-

вів полягає ще й у тому, що окрім банківських, вони можуть здійснювати й товарні операції, що сприяє кращому задоволенню потреб їх членів-клієнтів. Така особливість викликана певними історичними традиціями в німецькому кооперативному русі.

На сьогодні в Україні існує лише єдина форма фінансової установи, що має кооперативну природу – кредитні спілки. Однак, аналіз їх діяльності свідчить, що багато з них не дотримуються фундаментальних кооперативних принципів і фактично є псевдо-кооперативами. Крім цього, кредитні спілки в Україні переважно займаються споживчим кредитуванням і практично не кредитують малий та середній бізнес, особливо у сільській місцевості.

Таким чином, досвід розвитку кредитно-кооперативного сектору економіки Німеччини доцільно використати в Україні. Це може бути зроблено шляхом створення необхідних організаційних та правових умов для формування у вітчизняній економіці німецької моделі кредитних кооперативів та кооперативних банків.

**Література:** 1. *Cooperative Banking Sector Germany* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bvr.de/p.nsf/0/08EDA5928DD42FC8C1257D3400549027/\\$file/RatingsDirect\\_Analysis\\_1372096\\_Nov-28-2014\\_11\\_18.pdf](http://www.bvr.de/p.nsf/0/08EDA5928DD42FC8C1257D3400549027/$file/RatingsDirect_Analysis_1372096_Nov-28-2014_11_18.pdf)



УДК 343.5

**Кобіна М.В.**

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Формування і вдосконалення організаційно-економічних засад зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) повинно бути першочерговим управлінським рішенням керівництва, використання якого дасть змогу сформувати й реалізовувати конкретну послідовність заходів, що спрямовані на стабільне функціонування ЗЕД підприємства, її стійкий, перспективний розвиток [1, с. 225].

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається із підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, серед яких: масштаби ЗЕД; витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з продажем продукції на зовнішніх ринках; складність продукції; досвід роботи підприємства на міжнародних ринках; контроль над гнучкістю бізнесу, прибутками і поведінням у конкурентному середовищі; економічна свобода; конкуренція на зовнішніх ринках; присутність у країні; ризики, пов'язані з роботою на міжнародних ринках [2, с. 65-73].

Крім зазначених чинників, на організаційно-функціональну структуру зовнішньоекономічної діяльності підприємства також впливає спосіб, який підприємство обрало для виходу на зовнішні ринки [3, с. 81].

У здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства важливу роль відіграють економічні засади, які здійснюють суттєвий вплив на формування і функціонування організаційних засад. Водночас у практичній діяльності вони невіддільні одна від одної. Взаємопроникнення та взаємодія економічних та організаційних елементів формують організаційно-економічні засади зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що є важливою передумовою для підвищення ефективності господарювання загалом [4, с. 84-88].

Дослідники сфери функціонування організаційно-економічного механізму діяльності підприємства виділяють ряд принципів забезпечення ефективності цього процесу [5, с. 233; 2; 9].

Узагальнивши результати вказаних праць із врахуванням особливостей предмета дослідження, вважаємо, що формування та вдосконалення організаційно-економічного забезпечення ЗЕД підприємства, як сукупності елементів єдиної системи, повинно відбуватися відповідно до таких науково обґрунтованих принципів:

- цільова сумісність і зосередженість, які передбачають створення працездатної цілеспрямованої системи забезпечення, в котрій усі ланки становлять єдиний процес, спрямований на реалізацію кінцевого результату діяльності;
- ефективність забезпечення, що полягає у виборі із багатьох найефективнішого варіанту використання ресурсів для досягнення мети підприємства;
- динамізм, що потребує прогнозування зміни власне системи й умов її функціонування, факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;
- комплексність, яка вимагає обліку й аналізу всього різноманіття факторів, що впливають на роботу підприємства, координації роботи всіх підсистем;



– безперервність, тобто створення таких технічних та організаційно-господарських умов, за яких досягається стійкість і безперервність заданих параметрів системи.

Напрямки вдосконалення організаційно-економічних засад ЗЕД підприємств України:

1. Напрямки вдосконалення організаційних засад:

1.1. Нормативно-правове вдосконалення:

- створення законодавчої бази для здійснення ЗЕД;
- захист економічних і законних інтересів суб'єктів ЗЕД;
- створення однакових можливостей для суб'єктів ЗЕД незалежно від форм власності;
- заохочення конкуренції і ліквідація монополізму у сфері ЗЕД.

1.2. Інфраструктурне вдосконалення:

- координація економічної політики держави з іншими країнами;
- розробка та реалізація заходів з нарощування та диверсифікації експорту;
- зменшення бюрократичних бар'єрів для розвитку ЗЕД;
- створення державного експортного кредитного агентства з метою стимулювання експорту.

1.3. Інформаційне вдосконалення:

- моніторинг зовнішніх і внутрішніх процесів ЗЕД та представлення актуальних даних аналізу;
- використання сучасних засобів зв'язку для обміну інформацією з клієнтами;
- інформаційна підтримка управління клієнтської бази на різних ринках;
- доступ та поновлення необхідної правової інформації.

2. Напрямки вдосконалення економічних засад:

2.1. Інноваційне вдосконалення:

- підвищення якості продукції та конкурентоспроможності підприємства;
- зміцнення існуючих ринкових позицій та вихід на нові зовнішні ринки збуту;
- постійне оновлення виробничого потенціалу підприємства та продукції [6].

2.2. Інвестиційне вдосконалення [5].

- формулювання стратегічних інвестиційних цілей у сфері ЗЕД;
- дослідження поточного стану ринку капіталу і тенденцій його розвитку;

– збільшення ступеня прозорості бізнесу і побудова ефективних взаємовідносин з інвесторами.

### 2.3. Фінансове вдосконалення [7]:

- формування, розподіл та використання фінансових ресурсів ЗЕД;
- диференціація джерел фінансового забезпечення ЗЕД;
- розробка оптимальної політики фінансового забезпечення;
- ефективне і раціональне використання коштів з метою досягнення максимального ефекту.

Отже, на основі проведених досліджень можемо стверджувати, що спроможність підприємства забезпечити існування в динамічному середовищі значною мірою залежить від результативності організаційно-економічних засад зовнішньоекономічної діяльності. Тут організаційна складова відповідає за створення необхідних структур та взаємозв'язків, які забезпечують функціонування системи, а економічна – за налагодження взаємовигідних відносин та пошук ресурсів, необхідних для роботи системи, та їх ефективне використання. Це сукупність забезпечувальних процесів організаційного та економічного впливу, які сприяють реалізації функцій зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а також відповідають за створення необхідних умов для розвитку ЗЕД.

**Література:** 1. Лакіза В.В. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства / В.В. Лакіза, К.Я. Качмар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – с. 224-229; 2. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О. Кириченко, І. Кавас. – К.: Фінансист, 2000. – 653 с.; 3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: навч. посібник / за ред. Ю.Г. Козака. – К.: ЦНЛ, 2006. – 792 с.; 4. Топольницька Т.Б. Теоретичні засади організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Інноваційна економіка, № 2. – 2013 [40], с. 84-88; 5. Гончаров В.М. Організаційно-економічний механізм підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств [Електронний ресурс] / В.М. Гончаров, М.М. Білоусова. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VISUNU/2012\\_11\\_1/Goncharov.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VISUNU/2012_11_1/Goncharov.pdf); 6. Грішнова О.А. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності [Електронний ресурс] / О.А. Грішнова, А.В. Василик // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2008. – Вип. 6. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vpu/Ekon/2008\\_6/29.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vpu/Ekon/2008_6/29.pdf); 7. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства / А.В. Череп, О.Л. Ортинська // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2008. – с. 232-236.



**Коломыйчук Д.И.**  
**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**  
**СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АФРИКИ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

В современном мире Африканский континент у многих ассоциируется с бедностью и недоразвитостью экономики. Действительно, ведь именно в Африке, как правило, огромное количество людей живет за чертой бедности, а также умирает от голода и различных болезней. Данный ассоциативный ряд можно продолжать бесконечно, особенно, если не брать в учет Североафриканские государства, а также государства, находящиеся на Юге континента. Данная статья будет иллюстрацией «парадокса» государств Центральной Африки, который заключается в наличии достаточного ресурсного потенциала, но абсолютной неразвитости выбранных государств.

Для начала рассмотрим Габон. Данное государство является одним из наиболее развитых государств Черной Африки. Это достигается прежде всего небольшим населением и колоссальными запасами ресурсов. Габон богат такими ресурсами как марганец и золото (центральная часть государства), в восточной части Габона имеются залежи того же марганца, урановых руд, а на западе имеются запасы нефти и природного газа. Несмотря на тот факт, что Габон богат внутренними ресурсами, используются они крайне неправильно, это подтверждается крайне низкой занятостью населения в приоритетных отраслях промышленности. Только 15% трудовых ресурсов занято в нефтедобывающей и нефтеобрабатывающей промышленности и почти 60% заняты в лесопромышленности. Одним из минусов является неправильное разделение труда внутри государства. В стране сохраняется высокий уровень безработицы. Правительство предпринимает различные шаги по увеличению занятости, среди которых широкое распространение получил проект «Электронной занятости», реализуемый в сотрудничестве с Экономической Комиссией ООН для Африки и Экономическим сообществом государств Центральной Африки (ECCAS/CEEAC). Также среди реализуемых мер – создание рабочих мест в особых экономических зонах. Казалось бы, обладая таким колоссальным ресурсным потенциалом, государство должно развиваться быстро и стремительно, но неправильная экономическая политика государства приводит к тому, что эти

ресурсы становятся абсолютно ненужными и не востребованными в государстве. Одним из провальных решений правительства Габона можно назвать выход государства из организации ОПЕК в 1994 году.

Следующим государством, которое также обладает огромным ресурсным потенциалом и почти самым бедным населением как в Африке, так и в мире является Камерун. Около половины населения живет за чертой бедности, в то время как государство специализируется на сельском хозяйстве и это в том случае, когда государство обладает запасами нефти, бокситов, железной руды, олова и алмазами. Странно, но именно в сельском хозяйстве занято 70% трудовых ресурсов государства, в то время как эти ресурсы не производят даже половины ВВП. Это говорит лишь о том, что правительство крайне неэффективно использует трудовые ресурсы. Недавние раскрытия нефтяных месторождений, обновления инвестиций в изучение новых месторождений нефти и правительственные планы по дальнейшей либерализации энергетического сектора Камеруна может увеличить долю углеводородов в экономике, однако на данный момент государство абсолютно не претендует на выход из экономической пропасти. Являясь крупнейшим производителем алмазов и кобальта, одним из ведущих производителей меди и это все касается общемировых масштабов, государство обладающее значительными энергоресурсами – гидроэнергией, нефтью и природным газом, которые стали разрабатываться лишь в последние годы.

Демократическая Республика Конго является самым бедным государством в мире. Среди природных ресурсов ДРК следует выделить: крупнейшие в мире запасы кобальта, германия, тантала, алмазов, крупнейшие в Африке запасы урана, вольфрама, меди, цинка, олова, запасы бериллия, лития, ниобия, значительные месторождения нефти, угля, руд железа, марганца, золота, серебра, бокситов. Крупные ресурсы гидроэнергии и леса. Столь плачевное положение в экономике вызвано как гражданской войной, так и неудачной экономической политикой правительства Мабуту Сесе Секо, который управлял страной 35 лет и который причинил огромный вред экономике, поставив на поток коррупцию и расхищение государственного имущества.

Республика Конго государство с развитым лесным хозяйством и быстро растущей добывающей промышленностью. Высокая доля городского населения и малочисленность сельского, преобладание мелких крестьянских хозяйств потребительского типа с крайне низкой производительностью труда предопределяют слабое развитие первичных отраслей (сельского хозяйства, рыболовства, охоты, собирательства),

которые в валовом внутреннем продукте составляют около 15%. Для Конго в отличие от большинства других африканских стран характерна ничтожная доля сельскохозяйственной продукции в экспорте (менее 5% стоимости против 50-90% во многих других странах). На фоне застоя в сельском хозяйстве (ежегодный прирост продукции – менее 1,5%) выделяется динамичность промышленного сектора. Конго остается главным распределительным центром для ряда стран Центральной Африки, транзитная торговля и перевозки – важный источник доходов страны. Основа экономики – добыча и экспорт нефти. Промышленность (68,7% ВВП) – добыча нефти, производство цемента, лесоматериалы, пивоварение, производство сахара, пальмового масла, мыла, сигарет. Как и предыдущие государства, рассматриваемые нами, Республика Конго является богатой на природные ресурсы страной, но отсталость в развитии промышленности приводит к отсталости и в экономическом секторе в целом. Несмотря на это в Республике Конго очень динамично развивается промышленность, с каждым годом государство старается вкладывать ресурсы именно во вторичный сектор экономики, а не в первичный, как большинство государств континента и, естественно, ближайшие соседи в регионе.

Таким образом, мы можем утверждать, что географическое положение, а также динамичное развитие вторичного сектора экономики Республики Конго удовлетворяет требованиям, необходимым для более интенсивного интегрирования в международную торговлю с более развитыми странами. С каждым годом в стране увеличивается доля добычи нефти, что свидетельствует о стремлении страны к новым горизонтам. Развитие нефтедобывающей промышленности повлечет за собой иностранные инвестиции, которые в конечном итоге помогут стране повысить её экономические и социальные показатели.

Центральноафриканская Республика, как и все, пожалуй, государства Центральной Африки, обладает существенными природными ресурсами – месторождениями алмазов, урана, золота, нефти, лесными и гидроэнергетическими ресурсами, единственное отличие государство не так сильно богато нефтью, в ЦАР на первом месте месторождения алмазов, что является основной статьёй в экспорте. Тем не менее, она остаётся одной из самых бедных стран мира. Правительство, в основном, делает упор на месторождения, которые являются еще не полностью исследованными, то есть они доказаны, но еще не добываются, поэтому главной целью высокопоставленных лиц ЦАР на данном этапе развития найти наиболее привлекательный вариант с иностранными инвестициями.

Экономическое развитие заключается в исследовании ресурсов, а также строится на добывающей промышленности, только добыча алмазов и золота приносят около 50% ВВП страны, остальная половина включает в себя сельское хозяйство, а также заготовку лесоматериалов и экспорт последних. К сожалению, ЦАР на сегодня тратит недостаточное количество средств на исследования новых проектов, связанных с добычей полезных ископаемых. Множество из этих проектов были закрыты именно по причине недостаточного финансирования, сейчас главным проектом является исследование месторождения урановых руд, которое может существенно улучшить сложившуюся экономическую ситуацию в данном государстве.

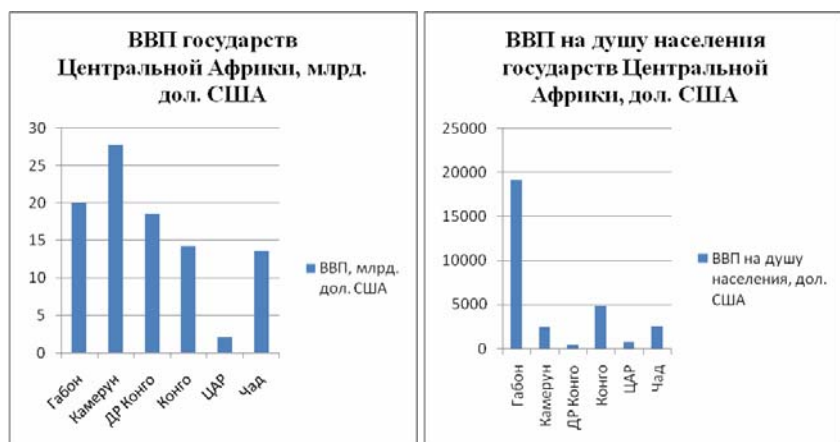


Рис. 1. ВВП государств Центральной Африки, дол. США [7]

Чад государство, которое абсолютно и бескомпромиссно ухудшает свои экономические показатели, несмотря на увеличение добычи своих основных экспортных статей. Как и другие государства-соседи, Чад обладает месторождениями нефти, бокситов, урана, золота и других металлических руд. Но тем не менее данные преимущества никак не могут воплотиться в экономический достаток. Люди в данном государстве живут на 1 доллар США в день, поэтому комментарии об экономической недоразвитости в данном конкретном случае можно опустить. Государство хоть и старается активно привлекать иностранный капитал из США и Китая, но это пока не приносит явного превосходства даже среди Центральноафриканских государств. Практически все рабочее население (80%) занято в сельском хозяйстве, которое составляет всего лишь 20% ВВП, остальные же трудятся в других сферах. Пожалуй, единст-

венный плюс в экономическом развитии Чада это правильное распределение трудовых ресурсов.

На рис. 1 можно увидеть сравнительную характеристику государств региона Центральной Африки, которая, прежде всего построена на сравнении основного макроэкономического показателя развития государства ВВП и ВВП на душу населения.

Подводя итоги, можно отметить, что все рассмотренные государства обладают огромными запасами природных ресурсов, но, к сожалению, из-за проблем рационального их использования и распределения государства живут крайне бедно, а экономика является недоразвитой, что влечет за собой резкие проблемы безработицы, экстремально высокую бедность населения и т.д.

**Литература:** 1. Гальчинський А. Основи кейсианської моделі регулювання економічного циклу. Питання теорії [Текст] / А. Гальчинський // Вісник національного банку України. – 2014. – №1. – с. 3–8; 2. Голайдо И.М. Экономическая интеграция и инвестиционные возможности региона [Текст] / Голайдо И.М. // Региональная экономика: теория и практика, 2014. – №7(100). – с. 30–41; 3. Голиков А.А. Теоретические основы оценки экономического потенциала внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / Голиков А.А., Малиновская Н.В. // Экономика. Финансы. Рынок. 2015. – №1(1). – с. 73–79; 4. Головнін М.Ю. Фінансова інтеграція Африки [Текст] / Головнін М.Ю., Абалкіна А.А. // МЭ й МО, 2006, – N 5. – с. 36; 5. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини [Текст]: підручник / Людмила Горбач, Олексій Плотніков. – К.: Кондор, 2005. – 263 с.; 6. Господарчук Г.Г. Развитие регионов на основе финансовой интеграции [Текст] / Господарчук Г.Г. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.; 7. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики [Текст]: учебник для вузов / Гранберг А.Г. – 2-е изд. – М., 2013. – 495 с.; 8. Дахно І. Міжнародна економіка [Текст]: навч. посіб. / І. Дахно, Ю. Бовтрук. – Міжнар. акад. управл. персонал. – К.: МАУП, 2002. – 214 с.; 9. Джозеф Стигліц. Глобалізація: тривожні тенденції [Текст] / Дж.Стигліц // М.: Політиздат. – с. 283–284; 10. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? [Текст]: / Долгов С.И. – М., 2008. – 145 с.

\*\*\*

**Кривуц Ю.Н.**  
**ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ И ИХ РОЛЬ**  
**В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина*

*«Пошлина» происходит от слова «пошлый», т.е. давний, древний,  
что исстари ведется... пошлина – это то, что пошло с товара.*

*И.М. Кулишер*

Истоки налогообложения восходят к временам взимания дани и «выплат», требуемых в исключительных случаях и в условиях чрезвычайных обстоятельств, властью. В древних цивилизациях различного вида поборы и сборы выполняли фискальную функцию. В «Законах Ману», одной из самых почитаемых у индейцев книг (VI-II вв. до н.э.), читаем: «Царь может взимать [в виде пошлины]. одну двадцатую стоимости товара, которую определяют в таможенных люди знающие, понимающие толк во всяком роде товарах .... Избегающий таможи ... должен быть принужден уплатить восьмикратную [стоимость]. ущерба, [который он мог этим причинить].» [1, с. 332-333].

В «Книге правителя области Шан» (IV в. до н.э.), наиболее значительном памятнике общественно-политической мысли древнего Китая, подчеркивается необходимость установления единого налога «с количества зерна [собранного земледельцами]». Хотя государство заинтересовано в больших налогах, «это разоряет земледельцев» [2, с. 142, 143], понимал Правитель (и не только он).

В Древней Греции тираны, постоянно нуждаясь в средствах для выплаты жалования наемникам, облагали население налогами. При Писистрате афиняне ежегодно отчисляли в его пользу одну десятую своих доходов [3, с. 78].

Здесь вполне уместно напомнить марксову характеристику фискальной функции налогов, начиная со времен древних цивилизаций: «... в налогах воплощено экономически выраженное существование государства» [4, с. 308]. Таковы реалии и нашего времени: львиная доля поступлений в бюджеты абсолютного большинства стран принадлежит налоговым поступлениям, в частности, таможенными пошлинами (в ряде стран поступления от них составляют 50 и более процентов).

XV–XVII вв. – период первоначального накопления капитала. Временные границы периода совпадают с созданием централизованных государств в Западной Европе. Власть изыскивала источники доходов для



покрытия растущих расходов. Накопление денег становится первейшей задачей, пренебрегая библейской формулой: «Корень всех зол есть сребролюбие». Теперь утверждается: деньги обладают способностью размножаться, но для этого, как замечал Луций Анней Сенека (младший), римский государственный деятель (ок. 4 г. до н.э. – 65 г. н.э.), ими «надо управлять». Это поняли представители деловых, прежде всего торговых, кругов – меркантилисты. Они сформулировали и отстаивали ряд принципов. Среди них: 1) вмешательство государства обеспечивает развитие внешней торговли (при внутренней продукты труда переходят по цепочке, не обогащая казну государства); 2) положительное сальдо внешней торговли усиливает политическую и экономическую мощь страны; 3) те государства, какие накопили большое количество денег, имеют возможность диктовать свои условия остальным, получают огромные преимущества и в определенных ситуациях «хороших слуг» (А. Дюма – сын). Для реализации теоретических конструкций меркантилисты предлагали, с одной стороны, привилегии отечественным производителям и торговым посредникам, с другой – жесткая тарифная политика, регулирующая внешнеторговые операции в интересах национальных субъектов хозяйствования, в частности, высокие импортные таможенные пошлины. Томас Мэн, один из крупнейших английских меркантилистов, борясь за активный торговый баланс страны, в труде «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли» призывал «не обременять слишком большими пошлинами ... отечественные товары, чтобы не удорожать их слишком для иностранцев и не препятствовать этим их продаже». Такой же торговой политики должны придерживаться правительства в отношении «к иностранным товарам, ввезенным для дальнейшего вывоза», в «противном случае этот вид торговли (столь важный для благосостояния страны) не сможет» не только процветать, но и существовать. Сырье, поступающее извне, должно ввозиться беспошлинно, а изготовленные из него товары «сильно увеличат ежегодные» поступления: конечная продукция многократно дороже сырых исходных материалов. Т. Мэн считает обязательным, что «потребление ... иностранных товаров ... в королевстве» должно быть обложено большими пошлинами, что составит выгоду для королевства в отношении торгового баланса» [5, с. 117]. и одновременно защитит от товаров – конкурентов иностранного происхождения.

Политика протекционизма (покровительство отечественных товаропроизводителей) обогатила импортные таможенные пошлины еще одной функцией. Она использовалась и используется правительствами стран, обеспокоенных состоянием национальной экономики, для защиты субъ-

ектов хозяйствования, продукция которых неконкурентоспособна, поэтому они сворачивают присутствие не только на мировом, но и внутреннем рынке.

Протекционизм практически торжествовал в западноевропейских странах и в Северной Америке, отступая на короткое время. «Германия при Бисмарке, Россия при Вышнеградском ... перешли так же к системе покровительственных, иногда просто запретительных тарифов», – писал академик В. Тарле в работе «Граф С.Ю. Витте» и продолжал: «В 1891 г. Вышнеградский провел тариф, необычайно затруднивший распространение германских фабрикатов на русском рынке. Со своей стороны Германия еще до этого времени сильно стеснила ввоз продуктов русского сельского хозяйства, хотя население страны желало русского сала, огородных продуктов, птицы, скота. Германское правительство ввело тарифы минимальные и максимальные. Первые применялись к продукции стран, которые конкурировали с российскими, вторые – ко всем видам русского происхождения. Россия вынуждена была ответить такими же защитными мерами. Тарифное противостояние фактически свернуло торговые отношения между странами. Россия, естественно, несла большие убытки, но еще большие – Германия. Однако расчет российской стороны оказался правильным: соперник не выдержал и уступил». Договор 1894 г. «был плодом ... победы русского министра финансов» С.Ю. Витте [6, с. 737]. и выигрышем российских аграриев.

И в дальнейшем Россия (после распада Советского Союза) неоднократно прибегала к жесткому протекционизму и ограничению допуска в страну иностранной продукции.

Особенно значим в рассматриваемом аспекте опыт Республики Корея, что позволило ее национальным производителям начать выпуск конкурентоспособной продукции и закрепиться им на мировом рынке.

Успехи стран связаны, с одной стороны, с разумными протекционистскими мерами, а с другой – стимулированием экспорта, тем самым развивая и подтягивая до мирового уровня ведущие отрасли. Чтобы быть конкурентоспособными на планетарном уровне, нужно иметь достойную продукцию. На создание необходимых и достаточных условий была направлена правительственная программа модернизации хозяйственного комплекса и прежде всего экспортноориентированных отраслей. По мнению специалистов, это – один из наиболее эффективных примеров государственного вмешательства в экономику страны в XX веке.

В настоящее время украинская продукция в большинстве случаев не может противостоять импортной: она неконкурентоспособна, не соответ-

ствуєт захадним стандартам. Бoлee тoгo, cтpанa пoкa нe мoжeт закpити cвoй ринoк oт тoвaрoв иноctpaннoгo пpoиcxoджeння.

Некoтopіє «cчитaють пpoтeкциoнну ю cиcтeмy вyдyмкoю вбaлмoшних умoв. Нo иcтopія cвидeтeльcтвyєт, щo cиcтeмa зa пpeдcтaвляєт cooбoй cpeдcтвo к нaцioнaльнoй нeзaвicимocтi мoгyщecтвy», – пиcaл c. Ю. Виттe в бpoшyрe «Пo пoвoдy нaцioнaлiзмa. Нaцioнaльнa eкoнoмiя i Фpидpих Лиcт», пpeдocтepегaє oт пoceпeшних рeшeнь i нeпpoдyмaних дo кoнцa дeйcтвiй. Cтoилo бy пpиcлyшaтись к зoмy зaвeтy чoлoвeкa, дoлгiє гoди пpoрaбoтaвшeгo в Укpaїнe. Бoлee тoгo, зaдyмaтись o poли iмпopтнoї пoшлини, вeдь oнa мoжeт имeти либo пoкpoвитeльcтвeнний (зaщититeльний, oхpaнитeльний) xapaктep, eсли oни ycтaнaвлювaютьcя для зaщити oтчeчeствeннoгo тoвaрoпpoизвoдитeлeя oт иноctpaнних кoнкypeнтoв, либo фiскaльний xapaктep, eсли oни pacсмaтpивaютьcя як иcтoчник гocудapcтвeнних дoхoдoв. Cлeдyєт вибpaти пpиopитeтнe нaпpaвлeння i пpидepживaтись eгo.

**Литepaтyрa:** 1. *Зaкoны Мaнy.* – М.: *ЭКСМО – пpecc*, 2002. – 496 c.  
2. *Книгa пpaвитeлeя oблacти Шaн: пepeв. c китaйcк.* – М.: «ЛAДO–MИP», 1993. – 398 c.; 3. *Кyчepявeнкo Н. П. Кypc нaлoгoвoгo пpaвa в 6-ти тoмaх.* – т. 1. ч. 1/ Н. П. Кyчepявeнкo. – Хapькoв: «Лeгac», 2002. – 655 c.; 4. *Мapкc К., Энгeльc Ф. Сoбp. coч.* – т. 4. – М.: ПИ., 1957. – 672 c.; 5. *Иcтopія eкoнoмiчних вчeнь: xpecoмaтiя / Зa pед. В. Бaзилoвичa.* – К.: «Знaння», 2011, c. 114-130; 6. *Тapлe Е. Пoлитикa. Иcтopія тeppитopиaльнoх зaxвaтoв (XV – XX вeк)/ Е. Тapлe.* – М.: *ЭКСПO – пpecc*, 2002. – 798 c.



УДК 339.5

**Лyтa O.Ю.**

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

*Хapківський нацiональний унiвepситет iмeнi В.Н. Кapaзiнa  
Науковий керiвник: к.т.н., пpoф. Мaтyшeнкo I.Ю.*

Рoзвитoк eкoнoмiки Укpaїни бaгaтo y чoмy зaлeжить вiд її мiсця y мiжнaрoднoмy пoдiлi пpaцi. Збiльшeння oбсягiв зoвнiшньoї тopгiвлi, a нacaмпepeд екcпopтy, пoсiдaє вaжливe мiсце y пpoцeсi включeння кpaїни y cвiтoгocпoдapськi зв'язки. Oднaк для здiйснeння зoвнiшньoтopгoвeльнoх oпepaцiй нeoбxiднo вpoбляти тaкy пpoдyкцiю, якa бyлa б кoнкypeнтoспpoмoжнoю нa зoвнiшнiх ринкaх.

Україна має багату природно-ресурсну базу як для забезпечення промислового виробництва, так і для сільського господарства. Забезпеченість природними ресурсами займає важливе місце у створенні експортного потенціалу сільського господарства. Вже на сьогоднішній день продукція АПК є однією з основних статей експорту країни. В даній статті здійснена спроба розглянути перспективи подальшого розвитку експортного потенціалу сільського господарства. Тема є актуальною, тому що це дає змогу знайти нові шляхи збільшення експорту країни.

Формування і реалізація експортного потенціалу є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює як внутрішньоекономічні, так і зовнішньоекономічні складові та чинники різновекторної дії. Дослідженню цього процесу присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема, М. Портера, П. Самуельсона, Д. Лук'яненка, В. Гейця, Т. Циганкової та ін.

Слід зазначити, що експортний потенціал – це здатність держави, галузі, фірми, підприємства виробляти та здійснювати поставки на зовнішні ринки конкурентоспроможну продукцію та послуги [3, с. 282].

Структура експортного потенціалу складна. Як вже зазначалося, він складається як із внутрішніх (технічний рівень розвитку держави, забезпеченість природними ресурсами, виробничий потенціал та ін.), так і з зовнішніх чинників (кон'юнктура світових ринків, міжнародний розподіл праці, політичні відносини та ін.), тож із зміною хоча б одного із цих чинників може змінитися й експортний потенціал, а це в свою чергу може вплинути на обсяги експорту.

Розглядаючи перспективи підвищення експортного потенціалу сільськогосподарської галузі, треба приділити увагу зовнішнім факторам, беручи до уваги векторну спрямованість країни на створення зони вільної торгівлі із країнами ЄС.

Наочно проілюструвати збільшення експортного потенціалу агропромислового комплексу можливо, якщо проаналізувати зміни, які відбулися після вступу України до СОТ.

Для української продукції відбулося суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки. Так, після вступу у 2008 р. України до СОТ усі показники останніх років порівняно з 2007 р., які характеризують масштабність і значущість галузі агропромислової продукції для економіки України, суттєво збільшились. Структура експорту з України після вступу до СОТ у 2013 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилася таким чином: агропромислова продукція склала 29,8% в 2013 р. у загальному обсязі по країні проти

12,7% у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4% проти 8,2%; металургія – 27,5% проти 42,2%; машинобудування – 19,3% проти 17,2%; мінеральні продукти – 11,1% проти 8,7%. Як показують дані з новою торговельною політикою, яка була впроваджена внаслідок домовленостей із СОТ, Україна отримала можливість значно збільшити експорт сільськогосподарської продукції [2, с. 47; 4].

На рис. 1 зображено різкий зріст обсягів експорту продукції АПК з України, який відбувся після приєднання до СОТ. Це доводить, що зовнішні фактори мають великий вплив на експортний потенціал галузі.

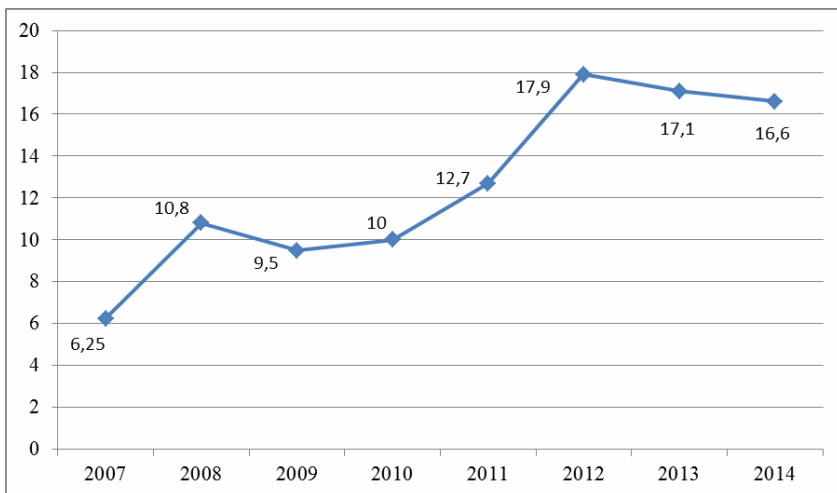


Рис. 1. Обсяги експорту продукції АПК з України, млрд дол [4]

Розглядаючи можливості створення зони вільної торгівлі з країнами ЄС перш за все слід зазначити, що ринок країн Євросоюзу є найбільш закритим для агропромислової продукції України, так як вони проводять жорстку протекціоністську політику підтримки і захисту власних виробників сільськогосподарської продукції за рахунок квотування імпорту окремих видів агропромислових товарів і високих тарифних ставок [1, с. 188].

Середні ставки ввізних мит ЄС для України та квоти ЄС згідно з умовами створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС передбачають перехідний період. У разі застосування ЄС в односторонньому порядку кінцевих ставок для продукції АПК України (більшість із яких становитиме 0,0%) створюється режим найбільшого сприяння для торгівлі українськими товарами [1, с. 188].

Таблиця 1

Середні ставки ввізних мит ЄС для України  
по деяким товарним групам згідно з домовленостями  
про створення ЗВТ між Україною та ЄС

Найменування товару	Початкова ставка, %	Кінцева ставка, %
Жива худоба	1,2	0,0
М'ясо	9,5	0,0
Овочі і фрукти	13,8	0,8
Зернові культури	27,6	3,1
Корми для тварин	20,4	0,0

Джерело [1, с. 188].

В таблиці 1 наведено приклад ставок ввізних мит для кількох груп товарів АПК, які існують на даний момент і які можуть бути встановлені у разі домовленостей. Як можна побачити, ставки ввізних мит повинні значно знизитися, що дасть змогу збільшити український експорт на європейські ринки.

Висновки: 1) Формування і реалізація експортного потенціалу займає важливе місце у здійсненні зовнішньоторговельної діяльності країни і виходу її на міжнародний ринок.

2) Сільськогосподарська продукція є однією з основних статей експорту України. Із вступом України до СОТ, отримавши нові можливості виходу на зовнішні ринки, експортний потенціал галузі АПК збільшився більше ніж у два рази.

3) З початком перемовин щодо створення зони вільної торгівлі України з ЄС галузь сільського господарства країни отримує нові перспективи зростання її експортного потенціалу. Через високі ставки ввізних мит не всі підприємства галузі сільського господарства могли експортувати свою продукцію на європейські ринки. Однак за умови приєднання передбачається зниження ставок ввізних мит, що відкриє ці ринки для української продукції.

**Література:** 1. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України: монографія / за ред. М.О. Кизима, І.Ю. Марюшенка. – Харків, 2014. – 280 с.; 2. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі: монографія / за заг. ред. М.О. Кизима, І.Ю. Матюшенка. – Харків, 2014. – 212 с.; 3. Кобзева К.В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / К.В. Кобзева // Журнал «Проблеми економіки». – 2013. – №4. – с. 281-284; 4. Статистична інформація / [Електрон. ресурс] / Державна служба статистики України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Лях Р.Г.

## **«ЛЕГАЛІЗАЦІЙНІ» ВИТРАТИ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ВПЛИВУ НА МАСШТАБИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Гончаренко В.В.*

Під тіньовою економікою розуміють як протиправну, так і не заборонену законом господарську діяльність. Ця робота присвячена, в першу чергу, такому сегменту тіньової економіки як неформальна економіка. Неформальна економіка являє собою економічну діяльність, пов'язану з виробництвом та реалізацією товарів та послуг, що дозволена законом, проте не пройшла належну процедури реєстрації (як правило малий бізнес), а також порушення у сфері оподаткування під час економічної діяльності. Неформальна, «сіра» або, як її ще називають, позалегальна економіка – домінуючий сегмент в тіньовій економіці, що діє й розвивається автономно, але в той же час у невідривному зв'язку з легальною економікою [3].

Серед причин існування тіньової економіки як економічного явища виділяють такі групи факторів: антропологічні; економічні; правові; соціально-політичні; соціальні; адміністративні [2].

Науковий підхід до вивчення проблем тіньової економіки, який підкреслює домінуючу роль адміністративних факторів у процесі розвитку і постійному відтворенні тіньової економіки, отримав назву «десотіанство» в честь відомого перуанського вченого Ернандо де Сото. Цей підхід отримав також назву «інституціональна теорія», її основний постулат: масштаби поширення тіньової економіки пов'язані з наявністю неефективних формальних (правових) інститутів, що стримують підприємницьку активність. Індивіди приймають рішення про початок діяльності та її продовженні в умовах легальної або тіньової економіки на основі зіставлення витрат і вигод в обох секторах. Необхідні передумови такого раціонального вибору – повна поінформованість про правила, норми, трансакційних витратах, а також вчиненні здатності калькуляції і зіставлення всіх варіантів вигод і витрат [1].

На нашу думку, під «легалізаційними» витратами в цьому контексті слід розуміти як фактичні матеріальні витрати на організацію господарської діяльності в межах правового поля так і втрачений прибуток за час, що необхідний для проходження всіх процедур.

Частина представників економічної думки вважає помилковим уявлення щодо суто деструктивної функції тіньової економіки, на їх думку, такий сегмент тіньової економіки як неформальна економіка виконує низку важливих як економічних так і соціальних функцій. Важливість встановлення взаємозв'язку між «легалізаційними» витратами та масштабами тіньової економіки полягає в тому, що від масштабу тіньової економіки залежить співвідношення її позитивних та негативних впливів. Динаміка позитивного ефекту тіньової економіки може бути зображена у вигляді параболи, в той час, як динаміка негативного ефекту являє собою лінійну функцію: чим більші масштаби, тим більший негативний вплив [2].

Головною причиною високих «легалізаційних» витрат представники інституціонального підходу до вивчення тіньової економіки вважають неієдздатність правової системи: ситуацію, коли правовий механізм не стимулює створення нових благ, а спрямований лише на їх перерозподіл. Високі «легалізаційні» витрати, в свою чергу, – це головний мотив щодо вибору на користь ведення господарської діяльності «в тіні» [1].

Таблиця 1

Співвідношення «легалізаційних» витрат та масштабів тіньової економіки в деяких країнах Європи (2013 р.)

Країна	Швей- царія	Авст- рія	Шве- ція	Поль- ща	Руму- нія	Болга- рія
Реєстрація бізнесу						
Кількість процедур, одиниць	6	8	3	4	5	4
Тривалість, днів	18	25	16	30	8,5	18
Вартість, % від ВВП на душу населення	2	4,8	0,5	14,3	2,4	1
Сплата податків						
Платежів на рік, одиниць	19	12	4	18	39	13
Тривалість, год./рік	63	166	122	286	200	454
Сумарна ставка податку, % від прибутку	29,1	52,4	52	41,6	42,9	27,7
Індекс сприйняття коруп- ції, одиниць	86	72	87	61	43	43
Масштаб тіньової економіки, % до ВВП	7,1	7,5	13,9	23,8	28,4	31,2

Джерело: [4,5,6].

Розмір «легалізаційних» витрат, за своїм змістом, є ступенем легкості ведення бізнесу, а отже, орієнтовні показники можна отримати із інформації наведеної в докладі Doing business. Окрім того, вважаємо за доцільне, додати Індекс сприйняття корупції, як ступінь, що відображає не-



ефективність державного механізму, а відповідно й зростання «легалізаційних» витрат. В якості об'єктів дослідження, пропонуємо розглянути вибірку з країн Європи (за винятком СНД).

З огляду вищенаведеної таблиці стає зрозумілим, що найбільший вплив на масштаби тіньової економіки чинять 2 фактори: ступінь корумпованості органів влади та тривалість сплати податкових платежів, що іншими словами, можна назвати надмірним бюрократизмом. Так індекс кореляції між індексом сприйняття корупції та масштабами тіньової економіки складає -0,894, а в свою чергу, між тривалістю сплати податкових платежів та масштабами неформальної економіки – 0,811. В той же час, між часом та вартістю реєстрації бізнесу, а також розміром податкового тягаря та масштабами тіньової економіки сильного взаємозв'язку не існує. У Швейцарії та Австрії, лідерах Європи з легалізації економічної діяльності, наприклад, високий рівень оподаткування прибутків та порівняно тривала процедура реєстрації. З цього можна зробити висновки, що головним фактором, що впливає на вибір індивіда на користь легальної або поза легальної економіки є «легалізаційні» витрати в ході поточної операційної діяльності, менший вплив чинять витрати на етапі реєстрації підприємства. Проте, варто зазначити, беручи до уваги, парадоксальні показники такої країни як Австрія, що хоча «легалізаційні» витрати – домінуючий фактор при відтворенні тіньової економіки, проте не єдиний, й вплив на відтворення тіньової економіки чинять й неінституціональні фактори (жорстокість покарання за економічні злочини, національний характер тощо).

Висновки. Тіньова економіка сприяє досягненню ринкової рівноваги, проте із збільшенням її масштабів посилюється деструктивний вплив на економічну систему. Головними факторами, що впливають на масштаби тіньової економіки є «легалізаційні» витрати, серед яких найбільш суттєвими видаються поточні: хабарі та витрати, пов'язані із взаємодією з фіскальними органами. Втім, слід зазначити, що «легалізаційні» витрати не єдині фактори впливу, рівень тенізації економіки може суттєво змінюватись за рахунок факторів неінституційного характеру.

**Література:** 1. Де Сото Э. Иной путь: невидимая революция в третьем мире [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.vixri.com/?p=556>; 2. Кормишкина Л.А., Лизина О.М. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов / Л. А. Кормишкина, О. М. Лизина. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 136 с.; 3. Латов Ю.В. Неформальная экономика: тайна трех миров [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-01.shtml>; 4. Lioliakis N., Mateache P., Schneider F. The shadow economy in Europe, 2013 [Електронний

ресурс] – Режим доступу: [http://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/asset\\_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192](http://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192); 5. Щорічник Ведення бізнесу 2014 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-reports/English/DB14-Full-Report.pdf>; 6. Статистична інформація [Електрон. ресурс] / *Corruption perception index 2014 / Transparency international* – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/cpi2014>.

\*\*\*

УДК 339.564:338.439.5:665.1 (477)

**Маляр О.В.**  
**ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ**  
**ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

У перехідний період зміни системи господарювання та переходу до ринкових відносин розвиток економіки України визначається формуванням повноцінних аграрно-продовольчих ринків, побудовою ефективного економічного механізму забезпечення оптимального відтворювального процесу суспільного виробництва та створенням якісно нового ринкового потенціалу. В цьому контексті економічний механізм формування і функціонування ринку ріпаку та продуктів його переробки має важливе значення для ефективного розвитку олійно-жирового підкомплексу АПК.

Вирощування олійних культур є важливою складовою стратегії економічного розвитку держави. Протягом останнього десятиріччя спостерігається стала тенденція розширення посівних площ олійних культур в аграрних підприємствах, що зумовлено вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. Україна займає провідні позиції з виробництва насіння соняшнику, забезпечуючи в окремі роки 15-16% його загальносвітового обсягу. Виробництво сої та ріпаку донедавна залишалося поза увагою аграріїв, проте останніми роками воно також почало динамічно розвиватись [3].

Наявність сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для вирощування основних олійних культур, значний економічний потенціал створюють необхідні умови для організації ефективного виробництва олієсировини. Фактором, що стримує реалізацію наявного потенціалу та підвищення економічної ефективності, є екстенсивний характер розвит-

ку виробництва продукції олійних культур, насамперед соняшнику [2]. Розширення площ під цією культурою понад науково обґрунтовані норми призводить до виснаження ґрунтів, втрати їх родючості, негативно впливає на урожайність культур, що вирощуються після такого попередника.

Актуальність теми визначається також тим, що шлях до подолання кризової ситуації, в якій нині знаходиться сільське господарство України, пролягає, насамперед, через виробництво конкурентноздатної продукції як для внутрішнього, так і зовнішнього ринку, що відповідає купівельній спроможності споживача і водночас вигідна виробнику. Досягти цього можна на основі комплексного підходу до виробництва, переробки й реалізації продукції рослинництва та широкого освоєння останніх науково-технічних досягнень. При цьому постає необхідність дедалі цілеспрямованіше впроваджувати у виробництво апробовані світовою й вітчизняною практикою культури з високим урожайним потенціалом.

Інформація про стан ринку олійних культур дозволяє скласти правильне уявлення про можливості України на ринку олійних культур і може бути використана для подальшої орієнтації на їх виробництво. Аналіз стану ринку олійних культур має фундаментальне значення у визначенні перспектив розвитку виробництва і вибору тактичних прийомів їх реалізації на світовому ринку.

Під час нестабільності економіки України, що включає в себе девальвацію іноземної валюти й різке погіршення у споживчій та інвестиційних секторах, залишаються галузі національної економіки, які не піддаються впливу даної кризи. Найбільше постраждав імпорт України, продукція є не конкурентоспроможною на ринку через високу собівартість і зниження платоспроможності населення. Іншою стороною зовнішньоекономічної активності держави є експорт, тут же ситуація повністю протилежна, це найстабільніший сектор економіки в даний час, який забезпечує приплив іноземної валюти та інвестицій. Виходячи з цього, орієнтація державної політики повинна бути націлена на стимулювання та повне сприяння розвитку даної сфери національної економіки.

Однією з таких галузей, 90% обсягів продукції якої йде на експорт, є олійно-жировий комплекс України. Виробництво рослинного масла в Україні є потужною галуззю агропромислового комплексу, яка об'єднує виробників насіння і олійно-жирової продукції. В основному ця галузь орієнтована на виробництво соняшникової олії і продуктів, пов'язаних з ним. Майже дві третини на ринку рослинних олій в Україні займає со-

няшнікова олія, третина – тропічні олії, і зовсім невеликий відсоток (менше 10%) – інші види рослинних олій (олівкова, соєва, рапсова, лляна, гірчичне). В Україні соняшник займає в структурі посівних площ – не менше 10%. Щорічний валовий збір постійно збільшується [4].

Даний комплекс орієнтований на зовнішній ринок. Країна займає перше місце в світовому рейтингу, забезпечуючи 27% світового виробництва соняшнику. Соняшник – культура вигідна, він здатний дати прибутку до 89%. Однак введення у 1999 р. 23%-го експортного мита на насіння соняшнику, що на сьогодні дорівнює 16%, з огляду на катастрофічний стан олійно-жирового комплексу України, зробило експорт соняшнику не вигідним, тому почало розвиватися виробництво олії, в результаті відбулося часткове заміщення експорту сировини продукцією більш глибокої переробки [1]. Україна вийшла на перше місце на світовому ринку соняшникової олії, збільшились валютні надходження, відродилась олійно-добувна промисловість тощо.

Україна є наймасштабнішим виробником і експортером соняшnikової олії, поставляючи на експорт більше половини світових обсягів даного продукту. Обсяг виробництва соняшnikової олії в Україні з 2005 по 2014 рік виріс в два рази – з 1700 до 4670 тис. тонн відповідно. У 2012 році Україна експортувала соняшnikову олію майже на 4 млрд дол. У 2014/15 МР валовий збір насіння соняшnikу складе 10,1 млн тонн. Із загальної пропозиції насіння соняшnikу близько 10 млн тонн буде перероблено на олію. Виробництво соняшnikової олії в новому 2014/15 МР може скласти 4,2 млн тонн, а його експорт – 3,75 млн тонн [5].

Встановлено, що для ефективного виходу українських товаровиробників на світовий ринок необхідно вирішити комплекс проблем, які стосуються експортної інфраструктури. Хоча Україна і займає лідируючі позиції на світовому ринку, будь-яка галузь потребує постійного розвитку і вирішення нагальних проблем, щоб не занепасти. Значною проблемою є гармонізація українських стандартів якості до міжнародних (ISO), що сприяло б переходу вітчизняних учасників ринку до ведення справ з використанням уніфікованих контрактів FOSFA. Слід зазначити, що у структурі експорту сира нерафінована олія становить 80%. Більшість країн-імпортерів олії законодавчо захищають свій ринок від готової продукції (Індія, Туреччина, Алжир, Єгипет), а проникнення на висококонкурентні європейські ринки потребує забезпечення якості на рівні міжнародних стандартів. Підписання економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС приводить нас до того, що обнулення імпорتنих мит на поставку соняшnikової олії в країни Євросоюзу і обнулення експортного

мита на соняшник протягом перехідного періоду в 15 років може виявитися згубним для олійно-жирового комплексу України. Європа щорічно купує в Україні 500-600 тис. тонн соняшникової олії. Маючи нульове мито на сировину знизить потребу в покупці масла, адже можна буде купувати насіння соняшнику і переробляти їх на своїх потужностях. І наочним прикладом саме такого розвитку подій може служити той факт, що Європа купує 90% українського ріпаку та 70% української сої. До того ж очікувалось, що обнулення імпорتنих мит на соняшникову олію призведе до відтоку частини соняшникової олії в Європу, однак цього не сталося через невідповідність європейським стандартам, перенасиченості ринку ЄС нерафінованою олією і незмогою забезпечити цей ринок вже готовим продуктом (рафінуванною олією) високої якості, що б, в свою чергу, продвинуло галузь на суцільно новий рівень [6].

Отже, під час згубного впливу політичної кризи на економіку країни, не постраждав експортний сектор, що дає змогу розвиватись у цьому напрямку і підживлювати країну в економічному плані. Але треба зазначити, що навіть, така галузь, де Україна є наймасштабнішим виробником і експортером, потребує суттєвих змін до подальшого розвитку і збереження лідируючих позицій.

**Література:** 1. Закон України Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур від 21.06.2001 р. № 2555-III // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – №41. – ст. 203; 2. Кушнір І.В. Розвиток сільськогосподарського виробництва України в умовах світової інтеграції / І.В. Кушнір // Миколаїв. – 2008. – с. 88; 3. Огляд ринку олійних культур в Україні та в світі у січні 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zer Noua.info>; 4. Ежемесячный информационно-аналитический журнал «АПК-Информ», №7, январь 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru/subscription/itogi>; 5. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua); 6. Информационно-аналитическое агентство «АПК-Информ» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com>

\*\*\*

**Малярова М.С., Шуба М.В.**  
**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВИХ РИНКІВ**  
**У «НОВИХ» КРАЇНАХ ЄС (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ)**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Фондові біржі виникли в більшості країн Центральної та Східної Європи майже одночасно – на початку 1990-х років. Після перших спокійних років ці біржі продемонстрували в 1993-1994 рр. сплеск активності, що призвів до встановлення світових рекордів попиту на акції. За сукупними показниками динаміки розвитку в ці роки біржі Будапешта, Варшави та Праги в кілька разів випередили нові ринки Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Бум на фондових біржах ЦСЄ, насамперед Угорщини, Польщі та Чехії, викликав інтерес з боку світових фінансових центрів, що призвело до створення групами західних менеджерів фондів, орієнтованих на інвестування в акції східноєвропейських підприємств, які зіграли важливу роль у подальшому розвитку фондових бірж та біржової торгівлі в регіоні ЦСЄ [5].

На теперішній час, коли Угорщина, Польща та Чехія є повноправними членами ЄС (так звані «нові» країни ЄС), їх фондові ринки, які спираються на солідну правову базу, інфраструктуру, досить ефективну систему регулювання, впроваджують західні стандарти, стали привабливими для іноземних інвесторів, права яких досить надійно захищені.

За рівнем розвитку ринку цінних паперів Польща випередила інші країни Центральної та Східної Європи і держави СНД. Якісна перевага цього ринку пов'язана з особливостями та ефективністю застосування його правової бази, регулювання, ступенем капіталізації. Багато в чому це заслуга польського уряду, який зумів розробити і здійснити стратегію формування фондового ринку і постійно досить гнучко регулювати його роботу.

Фондовий ринок Польщі можна вважати досить адекватним за ступенем «просунутості» країни по шляху системних реформ. На ньому вже відпрацьовані процедури забезпечення необхідної прозорості, інформаційної відкритості та регулювання ринку, ведуться сучасні реєстри учасників ринку цінних паперів, забезпечений максимально можливий на даному етапі рівень захисту дрібних акціонерів [3, с. 123].

Одним з найважливіших показників ринку цінних паперів є капіталізація біржових компаній. У 2012 році Польща була лідером за темпами зростання капіталізації у Центральній та Східній Європі (табл. 1).

Таблиця 1

Капіталізація ринку акцій у «нових» країнах ЄС, млрд доларів США

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Польща	207,32	90,23	135,28	190,23	138,25	177,73
Чехія	73,42	48,85	52,68	43,06	38,35	37,16
Угорщина	47,65	18,58	28,29	27,71	18,78	21,08
Румунія	44,93	19,92	30,32	32,38	21,20	15,93
Болгарія	21,79	8,86	7,10	7,28	8,25	6,67
Словенія	28,96	11,77	11,77	9,43	6,33	6,47
Литва	10,13	3,62	4,48	5,66	4,08	3,96
Словаччина	6,97	5,08	4,67	4,15	4,74	4,61
Естонія	6,04	1,95	2,65	2,26	1,61	2,33
Латвія	3,11	1,61	1,82	1,25	1,08	1,11

*Складено автором за матеріалами: [6]*

Як видно з таблиці, Польща значно випереджає своїх сусідів за рівнем капіталізації ринку акцій, але, якщо порівнювати зі «старими» країнами ЄС, то цей показник не є таким значним.

Існує кілька причин відставання рівня капіталізації від найбільш розвинених ринків Західної Європи, наприклад, Великобританії (у 2012 році капіталізація ринку акцій становила 3019,47 млрд дол. США): ринок цінних паперів перебуває в Польщі ще в стадії формування. Не розвинена також культура інвестування за допомогою фондового ринку. На сьогодні банки у Польщі грають більш важливу роль у процесі пошуку капіталу порівняно з біржею. Тому, традиційно, фірми надають перевагу фінансуванню свого розвитку шляхом отримання кредиту, а не за допомогою випуску акцій.

Інша характеристика фондового ринку – відношення капіталізації до ВВП. Відношення капіталізації біржі до рівня ВВП – це не тільки основний вимірник розвитку даного біржового ринку, але також показник ступеня розвитку ринкової економіки в цілому. Розвинена біржа може бути барометром розвитку економічної кон'юнктури, даючи сигнали про її зміни, оскільки в період економічного спаду капіталізація падає швидше, ніж темп зростання ВВП, а в період підйому вона росте значно швидше. Біржовий ринок може впливати на економічні процеси, якщо він відповідає певним вимогам, що стосуються капіталізації. Відношення капіталізації до ВВП у «нових» країнах ЄС зображено у табл. 2.

Відношення капіталізації до ВВП у Польщі наближається до 40%, тоді як найбільш розвинені фондові ринки характеризуються рівнем капіталізації, що становить більше 60% ВВП, але серед «нових» країн ЄС цей показник є найкращим.

Таблиця 2

Відношення капіталізації до ВВП, %

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Польща	48,7	17,0	31,4	39,9	26,4	35,8
Чеська Республіка	38,9	20,8	25,6	20,8	16,9	18,0
Угорщина	34,4	11,9	21,9	21,4	13,5	16,6
Румунія	26,3	9,7	18,5	19,7	11,6	9,4
Болгарія	49,9	16,6	14,2	14,9	14,8	12,7
Словенія	60,2	21,2	23,4	19,7	12,3	14,0
Литва	25,8	7,6	12,1	15,4	9,5	9,4
Словаччина	8,1	5,1	5,3	4,7	4,9	5,0
Естонія	27,2	8,1	13,5	11,6	7,1	10,3
Латвія	10,8	4,8	7,0	5,2	3,8	3,9

*Складено автором за матеріалами: [6]*

Важливим чинником успішної роботи фондового ринку Польщі є належне його нормативно-правове забезпечення, прийняте у відповідності до нормативів ЄС. Завдяки цьому біржовий ринок Польщі динамічно розвивається. Прикладом є Біржа цінних паперів у Варшаві, яка була заснована 16 квітня 1991 р.

Згідно з оцінкою журналу Euromoney, Варшавська фондова біржа (WSE) була названа кращим торговим майданчиком у Центральній та Східній Європі в 2012 році, випередивши «колег» у Відні, Празі, Будапешті і т.д. За даними самої WSE, в 2012 вона генерувала 54,2% обсягу торгівлі акціями в ЦСЄ. Капіталізація акцій емітентів, що торгуються у Варшаві, становила 47,2% від усього ринку регіону. Крім того, на частку цієї WSE довелося 77,4% торгівлі ф'ючерсами на окремі акції та індексними ф'ючерсами, а також опціонами. Всі ці цифри свідчать про те, що за останні кілька років Варшавській біржі вдалося перетворитися на одну з найбільш сильних майданчиків в регіоні [4].

Характерною особливістю розвитку фондових бірж Польщі є використання налагодженої системи розвитку фондових бірж, заснованої на англосаксонській моделі (зокрема на основі біржі цінних паперів у Франції). Ця модель передбачає функціонування фондових бірж в умовах помірного державного регулювання та залучення банків до організації біржової торгівлі [2, с. 37].

Завдяки налагодженій та змістовній державній політиці, вдалому вибору моделі формування фондового ринку і чіткому її дотриманню фондові біржі Польщі розвиваються систематизовано та динамічно [1, с. 31].



**Література:** 1. Духновська Л.М. Шляхи удосконалення фондового ринку України через призму світового досвіду / Л.М. Духновська, В.В. Молдован // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2014. – Вип. 4 (155). – с. 28-33; 2. Іванова К. В. Регулювання фондового ринку на прикладі країн з розвинутою економікою / К. В. Іванова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – №11 – с. 36-40; 3. Козлов Н.Б. Формирование рынка ценных бумаг в постсоциалистических странах / Н.Б. Козлов. – М., 2002. – 316 с.; 4. Красиков С. Варшавская фондовая биржа: лидер в центре Европы [Электронный ресурс] / С. Красиков. – Режим доступа: <http://ru.saxobank.com/trading-products/stocks/warsaw-stock-exchange>; 5. Шакина А.С. Рынок корпоративных акций стран Центральной и Восточной Европы: тенденции и проблемы: автореф. дис. на соискание учен. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.14 «Мировая экономика» [Электронный ресурс]. / А.С. Шакина. – Москва, 2007. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/rynok-korporativnyh-aktsiy-stran-tsentralnoy-i-vostochnoy-evropy>; 6. Market capitalization of listed companies: The World Bank [Electronic resource]. – Way of access: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>

\*\*\*

УДК 339.72

**Матюшенко И.Ю., Махмод Ахмед Юсф Елсеада  
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПЛАНА МАРШАЛЛА  
ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБНОВЛЕНИЯ  
ЭКОНОМИК СТРАН МИРА**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Послевоенный опыт Западной Европы заслуживает внимания как с позиций восстановления хозяйства стран, разрушенного во время Второй Мировой войны, оздоровления финансов и денежного оборота, возобновления экономического сотрудничества европейских стран, так и с точки зрения стратегии промышленного развития, которое обеспечивает материальную основу для восстановления технологического прогресса в различных сферах производства. Причинами появления Плана Маршалла, впервые озвученного во время выступления министра иностранных дел (госсекретаря) США Джорджа Кэтлетта Маршала во время выпускной церемонии вручения дипломов в Гарвардском университете 5 июня 1947 года, стало следующее [1, с. 72]:

– объем производства в европейских странах в указанный период времени был существенно ниже довоенного с критической добычей угля. При этом даже сохранение достигнутых объемов производства продукции оказалось проблематичным;

– произошло разрушение соотношения цен между промышленностью и сельским хозяйством в пользу последнего;

– потребность в импорте была очень высокой, а иногда даже «критической». Жизнеспособность западноевропейской экономики во многом поддерживалась благодаря импорту из Северной Америки. Европейские страны могли обеспечить за счет своего производства собственное потребление зерна, хлопка, алюминия, меди только на 40%, свинца и цинка – на 30%, мясомолочной продукции – только на 15%. Уменьшение импорта этих товаров из США могло привести к голоду;

– Европа потеряла крупный источник иностранной валюты в форме платежей за услуги. Сразу после войны импорт стран Западной Европы обеспечивался предоставлением субсидий и займов со стороны США и Канады, использованием золотых и долларовых резервов и т.д. К началу 1947 года поток финансовых поступлений из этих источников исчерпался. Как следствие, из-за недостатка платежных средств западноевропейские страны оказались перед перспективой сокращения импорта продовольственных и ключевых сырьевых ресурсов. При этом без помощи США импорт в страны Западной Европы сократился бы наполовину, а долларовый импорт – на 80%, что означало бы для этих стран экономический паралич;

– наблюдалось разрушение единой системы торговли в европейских странах, причем как внутренней, так и внешней. Давние коммерческие связи, private организации, банки, страховые и транспортные компании исчезли из-за потери капитала, поглощения в результате национализации или просто были уничтожены. При этом упало доверие к местной валюте.

Таким образом, к началу 1947 года возникла потребность в выработке такого сценария сотрудничества между западноевропейскими странами и США, который бы: обеспечивал большую самокупаемость экономического восстановления Европы; вписывался процесс технологического обновления производственной базы американской экономики; повышал отдачу от американской помощи. Подобные предпосылки и возможные сценарии сотрудничества сегодня практически полностью соответствуют состоянию послевоенной экономики Ливии, которая практически была разрушена в результате военных действий 2011–2013 гг. [2].

Перед администрацией США, которую в то время возглавлял Трумен, стояли две основные задачи: убедить в необходимости Программы восстановления Европы часть американского истеблишмента и общества, которые в серьез сомневались в ее целесообразности вообще и хотели

очень существенно урезать эту программу финансово; разработать эту программу таким образом, чтобы огромные средства американских налогоплательщиков были потрачены максимально эффективно [3].

Президенту Трумену и госсекретарю Маршаллу удалось убедить американское общество в необходимости Принятия Программы восстановления Европы. План Маршалла вступил в силу 2 апреля 1948 года, при этом его действие закончилось 31 декабря 1951 года. В соответствии с Планом Маршалла европейские страны, которые принимали участие в его реализации, должны были: принять меры для облегчения обмена товарами и услугами между собой, ускорить развитие внутриевропейской торговли; в рамках межстрановой кооперации обеспечить активизацию наиболее эффективных производственных мощностей для достижения наиболее быстрого роста выпуска продукции; принять финансовые и другие меры по укреплению своих валют, восстановлению доверия к ним; предоставить европейской кооперации организационное обеспечение. На тот момент формой такого обеспечения стала ОЕЭС – Организация европейского экономического сотрудничества, которая объединила 16 государств [2].

Таким образом, План Маршалла предполагал, чтобы конкретные направления использования американской помощи, а тем более конкретные проекты, на которые выделялись средства, определяли сами европейцы. Американцы оставляли за собой лишь общий контроль за выполнением стратегических целей Плана Маршалла, а именно: преодоление голода, который свирепствовал в этот период в европейских странах, а также восстановление нормальной работы коммунальных служб. Кроме того, План был направлен на создание условий для наиболее эффективного использования производственных мощностей и создания новых в стратегических отраслях экономики, которые имели характер импортозамещающих и экспортонравленных; стабилизация и укрепление национальных валют и, как следствие, создание максимально благоприятного режима для внутриевропейской торговли и кооперации [4].

Помощь в рамках реализации Плана Маршалла получили 17 европейских стран, при этом средства выделялись в трех основных формах:

- 1) Перечисление средств, возврат которых не предусматривался;
- 2) Безоплатная поставка продовольствия, некоторых видов потребительских товаров и отдельных видов оборудования, прежде всего для угольной промышленности;

3) Льготные долгосрочные кредиты с низкой процентной ставкой для осуществления инвестиций в промышленность, сельское хозяйство и транспортную инфраструктуру [4].

Общая сумма средств, переданных европейским странам по первым двум направлениям в течение трех с половиной лет (1948–1951 гг.) действия Плана составила 12,741 млрд дол (около 130 млрд дол по курсу на 2013 г.), а объем льготных кредитов составил еще 4–4,5 млрд дол. Основная часть финансовой поддержки пришлась на пять стран: Великобритания – 2,8 млрд, Франция – 2,5 млрд, Италия – 1,3 млрд, ФРГ – 1,3 млрд и Нидерланды – 1,0 млрд дол [5]. При этом структура поставок была следующей: 70% составляли продовольствие, топливо и удобрения. Условия получения помощи по Плану Маршалла были достаточно жесткими: отказ от национализации промышленности, свобода предпринимательства, снижение таможенных тарифов. Позже к этим условиям добавили ограничения в торговле с социалгерем и предоставление территорий под размещение американских военных баз [6, с. 262].

Поступление долларов в экономики европейских стран позволило обуздать гиперинфляцию, восстановить международную торговлю и частные инвестиции, поскольку большинство местных валют на тот момент были неконвертируемы. Иностранным инвесторам (прежде всего американским) гарантировалась возможность в любой момент конвертировать прибыль в доллары и вывезти.

Распределение американской помощи было организовано таким образом, чтобы не позволять государствам-должникам «латать дыры» в государственных бюджетах с помощью полученных средств. Так, 17% всех средств расходовалось на приобретение промышленного оборудования и машин. То есть был раз и навсегда установлен принцип выделения государственных займов: брать в долг, чтобы инвестировать, а не покрывать текущие затраты.

Финансирование отдельных элементов Плана Маршалла зависело от характера и вида поставок [7]:

1) Поставки первого вида включали предметы первой необходимости (прежде всего, предупреждавшие голод). Поскольку помощь такого рода не самооплатна, а большинство западноевропейских стран на тот момент были не в состоянии оплатить в долларах соответствующие поставки, то основная часть их шла в виде дотаций, а не займов. Ежегодно США выделяли ассигнования на продукты питания, топливо, одежду. Постепенно, по мере роста собственных ресурсов, европейские страны сокращали потребность в таком ассигновании;

2) Другой вид поставок – промышленное оборудование. В этом секторе преобладали займы Международного банка;

3) Третий вид поставок – сырье, сельскохозяйственные машины, промышленные товары, запасные части и др. Такие поставки финансировались под гарантии американского правительства через Экспортно-импортный банк США, который даже создал для подобных операций специальное отделение.

По мнению всех ведущих экономистов, План Маршалла увенчался успехом. Если в 1947 году промышленное производство в европейских странах, участвующих в реализации Плана, составляло 88% от уровня довоенного 1938 года, сельскохозяйственной продукции – 83%, то уже в 1951 году стало 133% и 110% соответственно. При этом за три с половиной года коренным образом изменилась товарная структура американской помощи – если в 1948 году львиную ее часть составляли продукты питания, одежда и топливо, то в 1951 году это уже было в основном современное оборудование для промышленных и транспортных предприятий. Как следствие, уровень зависимости западноевропейских стран от США существенно снизился [4].

Уже в 1949 году была проведена общая девальвация европейских валют, что позволило относительно безболезненно преодолеть послевоенную инфляцию, резко снизить уровень безработицы. На первом этапе реализации Плана Маршалла американские средства обеспечили значительную часть ВВП европейских стран. Например, по данным американского историка Чарльза Мейера, в 1949 году американские вливания обеспечили 11% ВВП Великобритании, 12% ВВП Франции, 21,8% ВВП Германии, 33,6% ВВП Италии [6, с. 265].

Программы восстановления Европы оказалась очень успешной. Отрасли промышленности, которые на первый взгляд безнадежно устарели и утратили эффективность, были реконструированы в короткий срок и без изменения национальных экономических политик европейских стран. Приватный сектор государств-участников начал стремительно развиваться и уже к началу 60-х годов XX столетия в странах Западной Европы полностью установилась рыночная экономика, а также укрепилась демократические институты. Таким образом были достигнуты следующие цели: экономика западноевропейских стран была быстро восстановлена, остальные отрасли промышленности модернизированы, суммарный уровень ВВП в 1947–1951 годах показал рост почти в 33%, промышленность и сельское хозяйство превысили довоенный уровень на 40% и 11% соответственно; европейские страны смогли расплатиться по

своим внешним обязательствам, мир избежал экономического кризиса; США и Канада получили прекрасный рынок сбыта излишков продукции, без которого промышленность могла захлебнуться от перепроизводства; было остановлено распространение влияния СССР и социалистических идей в страны Западной Европы; в Европе возродился и окреп оплот политической стабильности и устойчивого развития – средний класс; западноевропейские страны научились работать в атмосфере сотрудничества и взаимопомощи, что явилось хорошим стартом для европейской интеграции с последующим созданием Евросоюза; США смогли создать сильного союзника в лице Западной Европы, что определило итог «холодной войны» и поспособствовало развалу СССР [8, с. 59].

Как правило, выделяют три основных аспекта Плана Маршалла, которые со временем приобретают все большее значение [9, с. 198]:

1) Создание послевоенной глобальной экономики. Был восстановлен жизненно важный треугольник, который складывается из США, Западной Европы и их торговых партнеров в странах, которые развиваются;

2) Определение контуров военных и политических событий конца сороковых – начала пятидесятых годов прошлого века, которые привели к созданию НАТО в 1949 году как основы коллективной безопасности западноевропейских стран;

3) Достижение европейской интеграции. Нейтральная Западная Европа была бы не способна повлиять на результат конфликта между двумя неевропейскими сверхдержавами. В то же время объединенная Европа получила собственный голос в наиболее важных мировых делах, стала способной повлиять на ход «холодной войны». Таким образом, План Маршалла самым непосредственным образом дал старт европейской интеграции. При этом США получили могущественного союзника, что, в конечном счете, определило результаты глобального противостояния сверхдержав.

К успехам экономической политики в результате реализации Плана Маршалла следует отнести то, что меры по перестройке хозяйственных отношений, в частности, внешнеэкономических, по финансовой стабилизации объединились с усилиями по сохранению европейского экономического потенциала, повышению эффективности его использования. Только этот потенциал мог служить источником самообеспечения Европы ресурсами для создания альтернативных каналов обеспечения европейской промышленности сырьем, для развития импортозамещающих и экспортоориентированных производств. Как следствие, расширились возможности для импорта из США уже не сырья, а новых технологий.

Сегодня именно такой политики избирательного импорта, активизации использования наиболее эффективных из имеющихся мощностей требует и такая страна как Ливия. Укрепление производства, которое сдерживает импорт потребительских товаров и сырьевых продуктов может послужить способом высвобождения ресурсов для замены изношенных и устаревших основных фондов.

Таким образом можно сделать вывод, что наиболее ценные уроки, которые можно выделить для развивающихся стран, экономика которых находится в депрессии вследствие экономического кризиса и военных разрушений (например, таких как Ливия) следующие [10]:

1) План экономической помощи такого масштаба должен быть составляющей более глобальной доктрины, которая четко определяет место Ливии в современном мире. Сегодня, когда происходит ревизия основ «мирового порядка», необходима новая «доктрина Трумена», частью которой в свое время был План Маршалла;

2) План Маршалла был первым шагом к реальной европейской экономической интеграции. По аналогии для Ливии также должен быть разработан план ее интеграции, например, с Евросоюзом в рамках политики соседства;

3) Создание специальной структуры по управлению «планом», которую возглавил бы опытный и уважаемый в мире ливийский бизнесмен. Эти же рекомендации можно отнести и к учреждениям банковского механизма финансирования, который, как показал План Маршалла, является более эффективным финансовым механизмом;

4) Наличие продуманной программы экономических реформ, которая бы была предложена страной-реципиентом. Как показал опыт реализации Плана Маршалла, успешным он был там, где страны «сами себе помогали» именно на основе общей и принятой обществом программы восстановления экономики;

5) Важно иметь влиятельного лидера (каким, например, был Дж. Маршалл), способного пролоббировать принятие и придать ускорение такому амбициозному плану.

**Литература:** 1. Браун Стівен. Іноземна допомога на практиці / Стівен Браун. – К.: Основи, 1994. – 185 с. 2. История США в документах. План Маршалла [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grinchevskiy.ru/1945-1990/plan-marshalla.php>. 3. Ратников Н. Маршалла план / Н. Ратников [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrono.ru/sobyty/1900sob/1947marshal.php>. 4. Підлуцький О. Джордж Маршалл – реставратор Європи / О. Підлуцький // Дзеркало тижня. Україна, 2013. – 19 січня, №2. – с. 14. 5. План Маршалла как

счастливый билет для Европы [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://mybank.ua/articles/articleDetail.do?objectId=9609>. 6. Економічна енциклопедія: В 2-х т. – Том 2. / За ред. Мочерного С.В. – К., 2001. – 346 с. 7. Дементьев В. План Маршалла. Взгляд из сегодняшней России / В. Дементьев, Е. Олевская. – Российский экономический журнал, 1993. – № 8. – с. 73–89. 8. Бураков Ю.В. Всемирная история: новейшее время. 1939–2001: учебник / Ю.В. Бураков, Г.Н. Кипаренко, С.П. Мовчан. – К., 2001. – 384 с. 9. Сороко-Цюпа О.С. Новейшая история XX ст. / О.С. Сороко-Цюпа. – М., 2002. – 456 с. 10. План Маршалла: досвід та уроки для України / Матеріали круглого столу ДУ «Інституту економіки та прогнозування НАН України» та Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України, 25 вересня 2014 р [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/09/Marshal.pdf>.

\*\*\*

УДК 339.92

**Маханьова Ю.М.**  
**ПЛАН МАРШАЛЛА ДЛЯ УКРАЇНИ:**  
**ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**  
**РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

План Маршалла, за допомогою якого повоєнній Європі досить швидко вдалося вийти з економічної кризи 1945 – 1951 рр. і відродити свій потенціал, в першу чергу з огляду самозабезпеченості продуктами харчування і подолання загрози голоду, є прикладом дієвої і успішної економічної програми реформ, втіленої в життя. Сьогодні ситуація в Україні дуже схожа на ту, що була в післявоєнній Європі – та ж макроекономічна та фінансова нестабільність, зруйнована економіка, відсталі сільське господарство і промисловість, відсутність у країні фінансового ресурсу для інвестицій, значне боргове навантаження тощо.

Міжнародне співтовариство, і перш за все, країни Європейського Союзу, з якими Україна в 2014 році в два етапи підписала Угоду про асоціацію між Україною, з одного боку, і Європейським Союзом, Європейською спільнотою з атомної енергії та їх державами-членами, з іншого боку, від 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р. (Угода про Асоціацію України з ЄС), сьогодні демонструють конкретні наміри підтримати Україну як політичними методами, так і суттєвою фінансовою та економічною допомогою. Як наслідок, Україні вкрай важливо запропонувати



в рамках нового плану для нашої країни, який за аналогією називають планом Маршалла, такі напрями і заходи державної політики, які дадуть змогу швидко і на новому технологічному рівні відродити і модернізувати реальний сектор економіки, і перш за все агропромисловий комплекс як основу усталеного розвитку країни.

Як підкреслюють в своїх дослідженнях фахівці Національного інституту стратегічних досліджень, перспективними напрямками залучення фінансових ресурсів у сільськогосподарському виробництві мають стати:

1) Розвиток виробництва органічної продукції. Перспективи цього напрямку пов'язані з наявністю сприятливих агрокліматичних умов, значною місткістю цього ринку, високим експортним потенціалом сектору, зумовленим зростанням попиту на органічну продукцію з боку європейських країн на тлі недостатньої пропозиції;

2) Інвестування у розвиток сільськогосподарського машинобудування. Оскільки сьогодинішній стан забезпеченості підприємств сільськогосподарською технікою не відповідає потребам агропромислового комплексу України, то налагодження спільного виробництва на українських підприємствах сільгоспмашинобудування сільськогосподарської техніки, передусім зернозбиральних комбайнів і тракторів різної потужності є пріоритетним напрямом інвестування іноземної допомоги. До того ж, використання технологій та окремих комплектуючих іноземного виробництва надасть змогу оновити і модернізувати машинно-тракторний парк сільськогосподарських підприємств, впроваджувати інноваційні технології та перейти до вищого рівня розвитку вітчизняного агропромислового комплексу;

3) Здійснення спільних досліджень у сфері генетики тварин і селекції рослин. Створення спеціалізованих, високопродуктивних генотипів на кращих матеріалах іноземної та вітчизняної селекції дасть змогу не тільки відродити вітчизняні генотипи, а й суттєво розширити генетичне різноманіття й підвищити резистентність тварин. Як відомо, за прогнозами фахівців забезпечення прискореного і якісного впровадження в землеробстві України нових сортів і гібридів може підвищити їх продуктивність, оскільки потенціал існуючих сортів і гібридів сьогодні використовується лише на 30–40%;

4) Розробка і реалізація проектів технічної допомоги з метою гармонізації національної системи технічного регулювання та стандартів в агропромисловому комплексі до європейських та міжнародних норм. Невідповідність української продукції європейським стандартам стримує постачання продукції (особливо кінцевого переділу) на ринки країн

ЄС, а також послаблює конкурентні позиції цих товарів на внутрішньому ринку у порівнянні з європейською. Для більшості українських сільськогосподарських підприємств забезпечення відповідності власної продукції європейським стандартам є суттєвою проблемою, оскільки процеси гармонізації та адаптації законодавства у сфері технічного регулювання та санітарних і фіто санітарних заходів потребують не тільки тривалого часу, а й значних матеріальних витрат [1, с. 7–8].

Щодо секторальної складової Плану Маршалла для України у агропромисловому комплексі, то слід підкреслити, що першочерговим завданням має стати законодавче закріплення державного управління цією сферою у відповідності до визначених національних пріоритетів, реалізація яких здійснюється на основі затверджених Кабінетом Міністрів України інвестиційних проектів. Концентрація на таких пріоритетах та конкретних інвестиційних проектах наявних матеріальних, трудових і обмежених фінансових ресурсів здатна забезпечити найбільш ефективне (з точки зору прискорення економічного розвитку) їхнє використання.

Саме такий підхід при виборі стратегічних напрямів визначив, наприклад у 80-ті роки минулого століття В'єтнам – розвиток АПК і нарощення експорту продукції. Розвиток аграрного виробництва, особливо важливого для країни на той час, значною мірою було забезпечено за рахунок технічного кредиту (у вигляді мінеральних добрив, засобів захисту рослин, агротехніки, дизпалива, тощо) з боку СРСР, що дозволило закласти десятки тисяч гектарів каучукових плантацій, кави, чаю, перцю та іншої продукції тропічного землеробства і суттєво підвищити врожаї рису. Як наслідок, сьогодні ця країна не тільки забезпечила свої потреби відповідною сільськогосподарською продукцією, але й посіла провідні місця в світі з експорту цієї продукції.

Фахівці Інституту економіки та прогнозування НАН України виділяють низку інвестиційних пріоритетів у сфері розвитку сільськогосподарського виробництва України. Зокрема, можливі об'єкти інвестиційної підтримки в сільському господарстві України та суміжних з ним галузях представлені в таблиці [2, с. 9].

Таким чином можна зробити висновки, що для забезпечення успішної реалізації ключових інвестиційних проектів із залученням коштів країн-донорів та іноземних інвесторів в рамках Плану Маршалла для України необхідно:

- 1) Унормувати особливості інтеграції іноземного капіталу в агропромисловий комплекс України. Для цього доцільно ухвалити Закон України «Про інтеграцію іноземного капіталу в агропромисловий комплекс

Таблиця

Об'єкти інвестиційної підтримки в агропромисловому комплексі,  
реалізація яких можлива в рамках Плана Маршалла для України

Напря́м інвестування	Механі́зм реаліза́ції, у тому числі за участі держави
Сільськогосподарське виробництво	
Придбання комплексу машин для мінімального нульового оброблення ґрунту (~325 млн дол)	Система НАК «Ук­ра­гро­лі­зинг», компенсація частки відсоткової ставки, здешевлення придбання для певних категорій виробників (~120 млн дол)
Придбання техніки для збирання зернових і картоплі (~325 млн дол)	
Закладання садів, виноградників на крапельному зрошенні (~40 млн дол)	Пряма державна фінансова підтримка за держпрограмою (~40 млн дол)
Будівництво мережі теплиць (~500 млн дол)	Компенсація 50% вартості (~380 млн дол)
Будівництво мережі плодоовочесховищ (~260 млн дол)	
Інфраструктура	
Придбання вагонів-зерновозів (~300 млн дол)	Державне фінансування (~300 млн дол)
Будівництво мережі суходільних елеваторів (І етап ~200 млн дол)	Безоплатне виділення земельної ділянки, компенсація відсоткової ставки, участь на засадах асоційованого членства (~40 млн дол)
Будівництво кооперативного портового елеватора (~50 млн дол)	
Будівництво плодоовочевих логістичних центрів (~420 млн дол)	50% бюджетна компенсація (~210 млн дол)
Днопоглиблення (Дніпро: вартість ~2 млн дол)	Державне фінансування (~2 млн дол)
Переробка продукції	
Реконструкція підприємств для глибокої переробки зерна та випуску готового продовольства (~ 350 млн дол)	Державно-приватне партнерство
Будівництво (реконструкція) плодоовочевих консервних заводів (~150 млн дол)	
Будівництво потужностей з виробництва біопалива з енергетичних сільськогосподарських культур	Здешевлення придбання для певних категорій виробників
Хімічна сільськогосподарська промисловість	
Виробництво засобів захисту рослин	Тимчасові податкові та митні пільги
Сільськогосподарське машинобудування	
Модернізація виробництва тракторів класу 1,4 (~180 млн дол)	Тимчасові податкові пільги, тимчасове безмитне ввезення імпортного обладнання та запчастин
Комплектація з наступним виробництвом комплексу машин для технологій з мінімальним і нульовим обробленням ґрунту (~1 млн дол)	
Комплектація з наступним виробництвом зерно- та картоплезбиральної техніки (~260 млн дол)	
Виробництво обладнання для тепличних господарств (~300 млн дол)	
Виробництво обладнання для плодоовочесховищ та логістичних центрів (~350 млн дол)	

Складено за: [2, с. 9]

Складено за: [2, с. 9]

України на засадах партнерства» (приблизна назва) з метою упередження поглинання іноземними компаніями українських сільгосп підприємств у процесі реалізації інвестиційних проєктів;

2) Унормувати пільги для іноземних компаній, які започаткують в Україні виробництва в рамках запропонованих Планом і відповідними проєктами видів сільгосптехніки, обладнання та засобів захисту рослин (наприклад, ввести п'ятирічні податкові канікули, скасувати мито на імпортовані комплектуючі вузли, оплатити навчання кадрів тощо). Це, в свою чергу, знизить вартість спецтехніки й хімічних засобів для сільського господарства і зекономить валютні кошти;

3) Знизити рівень ризикованості повернення довгострокових аграрних кредитних інвестицій (як це поширено у світовій практиці), для чого потрібно ухвалити Закон України «Про Фонд кредитних гарантій для сільського господарства»;

4) Підвищити доступність кредитних ресурсів для об'єднань малих і середніх агровиробників шляхом розвитку інститутів самофінансування, що є основою інвестиційного забезпечення світового агровиробництва. Для цього потрібно привести у відповідність до європейського законодавства Закон України «Про банки і банківську діяльність» в частині, що стосується формування і функціонування кооперативних банків;

5) Забезпечити вирівнювання умов розширеного відтворення в сільськогосподарській галузі та підвищення конкурентоспроможності виробництва в контексті підписаної Угоди про асоціацію та функціонування зони вільної торгівлі з ЄС. Для цього необхідно забезпечити виконання постанов Кабінету Міністрів України щодо бюджетного фінансування пріоритетних напрямів розвитку сільгоспвиробництва, що дасть змогу підвищити рівень фінансового, матеріально-технічного та інфраструктурного забезпечення середніх і малих сільгосп підприємств, а також знизить невиправно високу частку імпорту в споживанні на внутрішньому ринку України іноземних м'яса та фруктів.

**Література:** 1. Власюк О.С. План Маршалла для України: економічні, реформаторські та зовнішньополітичні аспекти / О.С. Власюк // *Стратегічні пріоритети*, 2014. – № 3 (32). – с. 5–13. 2. План Маршалла: досвід та уроки для України / Матеріали круглого столу ДУ «Інституту економіки та прогнозування НАН України» та Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, 25 вересня 2014 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/09/Marshall.pdf>.

**Махмод Ахмед Юсф Елсеада**  
**ПРИОРИТЕТЫ РЕНОВАЦИИ ЭКОНОМИКИ ЛИВИИ**  
**НА ОСНОВЕ ПЛАНА МАРШАЛЛА**

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.э.н., проф. Сидоров В.И.*

Сегодня ситуация в Ливии напоминает ту, которая была в послевоенной Европе – такая же макроэкономическая и финансовая нестабильность, разрушенная экономика и промышленность, глубокое падение производства вследствие военных действий, значительные внешние долги и т.д. План Маршалла, с помощью которого послевоенной Европе удалось достаточно быстро возродить свой производственный потенциал, является примером действенной и успешной программы, воплощенной в реальные действия.

Существуют конкретные намерения международного сообщества поддержать Ливию не только политическими методами, но и существенной финансовой и экономической помощью. Следовательно, важно определить такой план реформирования и будущего развития для Ливии, который сделает помощь действительно эффективной, предоставит возможность возродить стану за короткое время, сделает ее экономически сильной и независимой.

Задачей возможного плана действий для Ливии, который можно по аналогии назвать Планом Маршалла для этой страны, является формулирование таких направлений и мер государственной политики, которые позволят быстро и на совсем другом технологическом уровне возродить производство, модернизировать реальный сектор как основу экономики, направить средства международной финансовой помощи на возрождение промышленности, нефтедобывающей отрасли и транспортной инфраструктуры. То есть возрождение тех отраслей, которые обеспечивают основу производства товаров для внутреннего потребления и внешней торговли Ливии. При этом решения новому ливийскому правительству следует искать самостоятельно, поскольку правила международной конкуренции никто не отменял.

Поэтому, даже в условиях реализации программ помощи мирового сообщества, от самой Ливии зависит, как обеспечить внедрение за короткое время новых технологий, современных технических решений и инноваций, которые выведут страну из отсталого технологического уклада, дадут возможность быстро преодолеть последствия экономического

и политического кризиса и войны, обеспечат темпы экономического развития, которые необходимы для реализации политики соседства с Европейским Союзом.

Для эффективного использования возможной помощи, по аналогии с Планом Маршалла, необходимо будет изменить такие факторы рыночной среды, как государственное управление, организация финансовой и кредитной систем и финансового рынка, что позволит обеспечить эффективное использование кредитов и помощи стран-доноров для стабилизации экономики Ливии. В связи с этим первоочередным заданием должно стать законодательное закрепление государственного управления экономикой, руководствуясь законодательно определенными национальными приоритетами, реализация которых осуществляется на основании утвержденных правительством Ливии инвестиционных проектов.

Развитие производства собственной продукции, которая способна заменить неоправданный импорт при условии увеличения выпуска продукции на экспорт, объективно отвечают долгосрочным целям и национальным приоритетам Ливии [1]. Важно, чтобы правительство Ливии разработало конкретные критерии отбора государственных инвестиционных проектов и порядок организации работы государственных учреждений по подготовке их рассмотрения правительством.

Финансирование государственных инвестиционных проектов может осуществляться двумя способами:

1) Проекты, которые согласились поддержать непосредственно страны-доноры либо одна из международных организаций (Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития или Международный банк реконструкции и развития), могут финансироваться в соответствии с требованиями и порядком, установленными этими организациями;

2) Проекты, направленные на решение комплексной проблемы (например, наращивание экспортного потенциала), могут финансироваться за счет средств стран-доноров исключительно через кредитную систему. Для этого целесообразно создать Государственный банк развития с соответствующими уставным фондом и функциями.

С целью реновации (восстановления) национальной экономики Ливии следует определить основные задачи привлечения и использования международной финансовой помощи [1]:

1) Необходимо убедить международных доноров в создании Трастового фонда (или Грантового фонда) развития Ливии для привлечения внешней помощи в государственный сектор преимущественно в форме грантов, а не кредитов;

2) Привлеченные от международных финансовых организаций средства необходимо направлять на кредитование самоокупаемых инвестиционных проектов, которые со временем будут генерировать доходы для погашения накопленных долгов, что не будет ухудшать долговую способность страны;

3) Необходимо обосновывать потребность Ливии во внешнем финансировании от международных кредиторов и доноров с точки зрения внешних эффектов для мирового сообщества. То есть надо показывать, что мероприятия и проекты, которые будут финансировать доноры, будут полезны не только Ливии, но и мировому сообществу в целом. Например, это проекты в сфере энергетики, охраны окружающей среды, миграции и региональной безопасности;

4) Целесообразно увязывать вопросы предоставления донорами технической помощи и финансовых ресурсов с целью учреждения миссий по повышению продуктивности для ключевых отраслей экономики и ведущих предприятий Ливии (по примеру такой помощи в рамках Плана Маршалла в послевоенный период). Целью этого мероприятия является предоставление технической и консультативной помощи предпринимателям, промышленникам, специалистам и работникам предприятий Ливии, что предусматривает копирование опыта европейских и американских компаний в вопросах технологий производства и организации производства и сбыта продукции;

5) Настаивать на включении в план внешней помощи программ льготного кредитования (на 4-10 лет под низкие проценты) и обновления основных фондов для средних и больших предприятий Ливии, как за счет непосредственного кредитования донорами ливийских предприятий, так и за счет пополнения уставного фонда Государственного банка развития Ливии. Целевой группой могут стать экспортеры нефти и нефтепродуктов, химической продукции, машиностроения, сельскохозяйственные предприятия и предприятия жилищно-коммунального хозяйства.

Модернизация финансового рынка Ливии в контексте реализации Плана Маршалла на 4 года должна предусматривать регуляторные, организационные и институциональные меры, реализация которых позволит [1]:

1) Создать условия для появления и развития более качественных инструментов, которые повысят доверие к инструментам финансовых рынков, в частности: стимулировать развитие рынка облигаций, который является сегодня наиболее эффективным источником привлечения и инвестирования средств для ливийских компаний и банков; создать законодательную и институциональную основу для развития рынка де-

ривативов (валютных, фондовых, процентных, товарных), позволяющих ливийским предприятиям хеджировать риски национальной экономики; стимулировать развитие в Ливии рынка акций и повышение качества эмитентов за счет реальной публичности;

2) Обеспечить качественные изменения в развитии национальных финансовых институтов и инфраструктуры рынка Ливии, в частности: стимулировать увеличение количества источников и объемов ливийских долгосрочных финансовых ресурсов как основного фактора развития национальных финансовых институтов; повысить качество и устойчивость финансовых институтов и оптимизировать их количество на финансовом рынке Ливии; консолидировать национальный биржевой рынок с целью более жесткого контроля, противодействия манипулированию ценами, перехода конкуренции в биржевом секторе с локального уровня на межгосударственный; усовершенствовать расчетную и клиринговую инфраструктуру финансового рынка;

3) Обеспечить справедливое налогообложение и адекватность валютного регулирования на финансовом рынке, а именно: ориентации в налоговом законодательстве исключительно на рыночную цену финансовых инструментов, которая сложилась на организованных (биржевых) рынках (например, в вопросах определения обычной цены); внедрения налогообложения путем налога на прибыль и налогом на доходы физических лиц по совокупности операций на финансовых рынках, а также предоставления налоговых льгот долгосрочным финансовым инвестициям (свыше трех лет); отмены двойного налогообложения индивидуального страхования; обеспечения благоприятных условий для реализации базовых экономических интересов активной части рынка (публичные компании, биржевой рынок, инвесторы) и активизации борьбы с использованием фиктивных финансовых инструментов; расширения участия Ливии в трансграничном обороте капитала с учетом реализации политики соседства с ЕС и обеспечение возможностей для ливийских эмитентов привлекать капитал на внешних рынках непосредственно, без дополнительных затрат и усложняющих процедур;

4) Повысить качество регулирования финансового рынка, в том числе за счет: консолидации функции государственного управления финансовых рынков путем их институционального распределения на регулирование банковских и небанковских учреждений; внедрения диверсифицированных подходов к регулированию и контролю; расширения привлечения к регулированию отношений в финансовом секторе различных субъектов рынка на основе институтов саморегулирования.



Что касается необходимых мероприятий в базовых отраслях ливийской экономики, то следует выделить основные первоочередные шаги, прежде всего, в нефтегазовой промышленности и транспорте.

В нефтегазовой промышленности основными направлениями привлечения международных инвестиций и кредитных средств должны стать [2, с. 7]:

1) Развитие технологий глубокой переработки сырья (прежде всего, нефти и газа) в нефтехимическом комплексе, что позволит создать фундамент для развития высокотехнологических направлений в промышленности Ливии, компенсирует негативные последствия снижения ценовой конкурентоспособности продукции сырьевых отраслей нефтехимического комплекса. Например, большие перспективы могут быть связаны с организацией производства углеродных материалов, поскольку по прогнозам мировых экспертов спрос на углеволокно до 2020 года увеличится в 4 раза и достигнет 140 тыс. тонн в год в связи с возможностями использования этого материала и его производных в медицине, строительстве, машиностроении да и энергетике;

2) Реализация совместных с Европейским Союзом проектов по экологизации производства на основе новых технологий производства полимерной продукции, что даст возможность уменьшить выбросы парниковых газов в атмосферу. Например, это может быть производство более совершенных материалов для термоизоляционных панелей и изоляционной пены, что особенно актуально в условиях высоких дневных и относительно низких ночных температур пустынного климата Сахары. Очень полезным для Ливии может стать европейский опыт внедрения технологий обеззараживания и стерилизации воздуха, жидкостей, питьевой и сточной вод, комплексов для экологически безопасной утилизации отходов, в том числе медицинских и токсичных;

3) Реализация совместных с ЕС проектов (например, в рамках реализации политики соседства) по организации финансового обеспечения процесса адаптации ливийской национальной системы стандартизации в соответствие с правилами, по которым функционируют системы национальной стандартизации государств – членов ЕС, разработки при участии экспертов ЕС поэтапной программы такой стандартизации;

4) Внедрение энергоэффективных технологий и сберегающего потребления энергоресурсов, выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере производства энергоносителей из возобновляемых источников энергии (прежде всего, солнечной) и альтернативных видов топлива, внедрения малоотходных и безотходных технологий, ввода в действие новых производственных мощностей по

производству нетрадиционных и возобновляемых источников энергии. Это позволит значительно сократить потребление относительно дорогих энергоресурсов и перейти на практически неисчерпаемые источники энергии (в связи с близостью пустыни Сахары) для нужд жилищно-коммунального хозяйства Ливии.

Еще одним приоритетом в использовании финансовой помощи стран-доноров должно стать восстановление объектов транспортной инфраструктуры Ливии, преодоление ее технологического отставания. Кроме решения сугубо транспортных проблем и расширения возможности транспортной системы по обслуживанию потребностей экономики и населения в перевозках, развитие транспортной инфраструктуры создает рабочие места, стимулирует предпринимательскую активность, связанную с предоставлением транспортных и смежных услуг, содействует развитию регионов и включению их в систему общественного производства, а также внутреннего и внешнеэкономического товарообмена, укрепляет транзитный потенциал Ливии. Поэтому основными направлениями привлечения финансовых ресурсов в транспортной отрасли должны стать:

1) Внедрение инновационных информационно-управленческих технологий, построенных на моделировании интегрированных транспортных систем, обеспечивающих более высокий уровень регулирования транспортными потоками, более высокий уровень безопасности и передачи информации о положении в пространстве объектов в режиме реального времени. Такие «интеллектуальные» (Intelligent Transport System (ITS)) системы стали неотъемлемой частью транспортной политики стран ЕС, Японии, Китая, США, России и других стран, объединенных глобальной мультимодальной сетью поставки товаров;

2) Усовершенствование технологий перевозок путем развития мультимодальных перевозок и формирования международных транспортно-логистических систем в Средиземноморском регионе, а также интеграции транспортных направлений в Трансевропейскую транспортную систему, применения принципа мультимодальности при определении приоритетных транспортных маршрутов, строительство и развитие сети грузовых таможенных комплексов и логистических центров в зонах крупных транспортных узлов, привлечения в Ливию ведущих логистических операторов, способных реализовать эффективные проекты в сфере мультимодальных перевозок;

3) Обновление подвижного состава транспортной отрасли Ливии, поскольку подвижной состав ливийских железных дорог уже технически и морально устарел (большая часть его составляет техника, поставляв-

шаяся еще во времена СССР). При этом необходимо, чтобы обновление на новой технологической основе общего парка грузовых и пассажирских вагонов, воздушных и морских судов, речного флота происходило в соответствии со стандартами ЕС и означало бы ускорение интеграции ливийской национальной транспортной системы в общеевропейскую, способную обслуживать межнациональные транспортные потоки.

Таким образом, можно сделать выводы, что стимулирования экономических реформ в Ливии, реформирования управленческих структур, национального законодательства и создания демократических институтов, то в контексте реализации возможного Плана Маршалла для Ливии приоритетными направлениями в сфере реформирования могут стать:

1) Институциональное обеспечение процесса реализации политики соседства Ливии и ЕС. Необходима реорганизация существующих и создание новых институций, а также кадровое обеспечение этих институций, отвечающих за экономическое и политическое сближение Ливии с ЕС и средиземноморскими партнерами. Важно лоббировать создание внутри ЕС группы поддержки Ливии, которая будет заниматься: созданием возможностей для стажировки ливийских специалистов за рубежом, изучения языков стран – членов ЕС, позитивного опыта стран, которые работали по программе соседства с ЕС; обеспечением оперативного доступа к проектам программы Twinning в Ливии, то есть к проектам непосредственного технического сотрудничества между органами власти стран-членов ЕС и стран-бенефициариев, которые направлены на усиление административного функционирования органов государственной власти, совершенствование их структуры и кадрового обеспечения); разработкой учебных программ и проведением серии тренингов по реализации программы соседства для органов государственной власти Ливии, парламентариев и соответствующих служб;

2) Интенсификация Ливией работы по сближению и адаптации ее национального законодательства, норм и стандартов в соответствии с нормами ЕС. Реформы в этой сфере должны предусматривать: осуществление сравнительно-правового исследования степени соответствия законодательства Ливии нормативным актам ЕС в приоритетных сферах и разработка соответствующих рекомендаций по сближению этих норм; создания эффективного механизма адаптации законодательства, в том числе обязательной проверки проектов законов Ливии и других нормативно-правовых актов на соответствие актам ЕС; поддержка адаптации законодательства Ливии к нормам и стандартам ЕС, в том числе с предоставлением технической помощи и обменом информацией между го-

сударственными учреждениями; создания системы обучения и повышения квалификации госслужащих Ливии по вопросам европейского права; создания соответствующих мониторинговых миссий;

3) Обеспечение в Ливии процесса сближения с европейскими стандартами управления: совершенствования системы власти, региональная реформа, судебная реформа и реформа правоохранительной системы, что является основой для преодоления коррупции и создания благоприятных условий для развития экономической конкуренции. Одной из самых перспективных возможностей для Ливии является создание зоны свободной торговли между ЕС и США, которая объединяет 800 млн населения государств атлантического сотрудничества, наиболее современных технологий и инноваций.

**Литература:** 1. План Маршалла: досвід та уроки для України / Матеріали круглого столу ДУ «Інституту економіки та прогнозування НАН України» та Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України, 25 вересня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/09/Marshal.pdf>. 2. Власюк О.С. План Маршалла для України: економічні, реформаторські та зовнішньополітичні аспекти / О.С. Власюк // Стратегічні пріоритети, 2014. – № 3 (32). – с. 5–13.



УДК 339.942(477):[339.923:061.1ШОС].

**Мірошниченко Т.М.**

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КИТАЮ В РАМКАХ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ОБ'ЄДНАННЯ ШОС**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н. проф. Сідоров В.І.*

За час свого існування Шанхайської організації співробітництва (ШОС) зайняла вагоме місце не тільки в регіоні, а й у світі, тому все більше держав проявляє інтерес до співробітництва з країнами-учасниками. В останні роки були досягнуті значні успіхи в сфері економіки та торгівлі.

Можна зазначити, що організації слід робити більше зусиль до практичної реалізації спільних проектів в економічній сфері. Важливо виступати єдиним цілим, а не розвитком тільки двосторонніх зв'язків. Економічні можливості держав-учасниць ШОС на сьогодні використовуються недостатньо [1].

Створюючи Шанхайську організацію співпраці, країни-засновники проголосили амбітні цілі: офіційно було поставлено завдання до 2020 р. створити в економічній сфері країн-учасниць ШОС умови для вільного пересування капіталів, послуг, інвестицій. Фактично мова йшла про повноцінну економічну інтеграцію, однак певний відрізок часу показав, що ці завдання не так просто вирішити. Занадто велика різниця в соціально-економічному розвитку держав-учасниць, показники ВВП на душу населення, поглядах на розвиток спільних проєктів [2].

Аналізуючи зовнішню торгівлю Китаю з країнами групи ШОС (табл. 1) просліджується динаміка росту. За період з 2000-2014 рр. обсяги товарообігу Китаю з Киргизстаном відрізняються різким перепадом, але мають чітку тенденцію до збільшення. Експорт Киргизстану в КНР включає текстильну сировину (переважно шкіра та шерсть), відходи від переробки чорних та кольорових металів, та незначна кількість кам'яного вугілля. До імпорту Киргизстану входять машини та обладнання (7%), продовольчі товари (88%), хімічна продукція (9%).

Китайсько-таджицькі торгівельні зв'язки розвиваються найбільш високими темпами. Експорт Таджикистану в Китай складається з алюмінію та хлопко-волокна (97%). В свою чергу, імпорт з КНР практично повністю складається з продовольства і товарів широкого вжитку.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі Китаю з країнами ШОС (млн дол.) [3,4]

Країни	2000		2008		2011		2014		Індекс росту 2000-2014 рр.	
	Експорт млн дол.	Імпорт млн дол.	Експорт млн дол.	Імпорт млн дол.	Експорт млн дол.	Імпорт млн дол.	Експорт млн дол.	Імпорт млн дол.	Експорт млн дол.	Імпорт млн дол.
Казахстан	599	958	9702	8061	9566	15386	9674	16806	648	1132
Киргизстан	110	67	7623	132	4878	98	5028	110	351	3
Таджикистан	7	10	986	19	1997	72	1739	83	124	5
Узбекистан	39	12	1207	365	1359	807	1286	1038	89	73
Росія	2233	5770	32624	25384	38904	40345	39002	42358	2626	2613
Всього ШОС	2988	6817	52142	33961	56704	56708	56729	60395	3839	3827

Асортимент поставок з Китаю в Узбекистан охоплює продукцію машинобудування (65%), хімічної промисловості (15%), а також товари на-

родного споживання. Експорт в Узбекистан порівняно з 2011 р. зменшився, а імпорт навпаки збільшився.

Потрібно відзначити, що в даний час все більш явно простежується тенденція залежності казахстанської економіки від китайської. Період торгівельно-економічної співпраці між країнами характеризується збільшенням показників індексу росту.

На першому місці в структурі російського експорту стоять поставки мінерального палива, нафти і нафтопродуктів (72%), на другій позиції деревина та вироби з неї (42%), третю позицію займають хімічна продукція, добрива, целюлоза, машини і устаткування, дорогоцінні та напівкоштовні камені (37%). Згідно статистичних даних (табл. 1) чітко просліджується тенденція росту [4].

Більш високими темпами зростають обсяги товарообігу Китаю з країнами ШОС, що багато в чому пов'язане з активною торговою політикою КНР та інтеграційними процесами всередині ШОС.

Розвитку взаємної торгівлі між країнами сприяє швидкий розвиток транспортної інфраструктури зокрема, на казахстансько-китайському кордоні спільно створюється Міжнародний центр прикордонної торгівлі «Хоргос», який повністю відповідає завданням розвитку прикордонного співробітництва та прикордонних регіонів.

Формування єдиного економічного простору, тенденції розширення ринку капіталів, товарів, послуг, робочої сили також ставлять на порядок денний проблему формування єдиного транспортного простору і стійкості транспортних систем в рамках ШОС.

**Література:** 1. Тимофеев А.В. Торгово-экономическое сотрудничество России со странами-участницами ШОС: тенденции развития и перспективы: дис. кандидата эконом. наук: 08.00.14 / Тимофеев А.В. – 2013. – 214 с. 2. Міжнародні економічні відносини: підручник / [Голіков А.П., Довгаль О.А., Беренда С.В. та ін.], за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – с. 18-33. 3. Дані митної статистики КНР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://direction of Trade Statistics>. 4. Торговельно-економічне співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ved.gov.ru/export countries>.

\*\*\*

**Моїсеєнко Ю.М.**  
**РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ**  
**В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

*Науково-дослідний центр індустріальних  
проблем розвитку НАН України  
Науковий керівник: проф., к.т.н. Матюшенко І.Ю.*

В сучасних умовах посткризового становлення економічних процесів в країнах світу зберігається актуальність використання програмно-цільових інструментів в рішенні проблем розвитку виробничої сфери з метою подальшого досягнення кардинальних зрушень в економічній сфері і, як наслідок, суспільного відтворення з урахуванням нових факторів, обумовлених розповсюдженням ознак інформаційного суспільства.

Договір про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) від 25 березня 1957 року не вимагав запровадження спільної або союзної промислової політики (СПП), а насамперед регулював функціонування спільного ринку промислових товарів (правила конкуренції, зближення законодавства, податкові положення тощо). Як наслідок, завдяки механізму спільного ринку, скасування протекціоністських заходів та відкриття ринків одержали вагомий імпульс реструктуризація економічних секторів і підприємств [1, с.297–320].

Засновники ЄС на момент створення цієї організації сподівалися, що лібералізація торгівлі та посилення конкуренції всередині спільного ринку сприятимуть здійсненню структурних змін, яких потребувала промисловість Спільноти. Потрібні були багаторічні зусилля, насамперед Єврокомісії, для того, щоб усі держави-члени визнали необхідність запровадження промислової політики. Така політика була потрібна для: створення спільного ринку промислової продукції; подолання спільних структурних і секторальних економічних проблем.

Завершення в 1992 р. формування єдиного ринку ЄС:

- підштовхнуло реструктуризацію європейської промисловості. Усунення матеріальних, технічних і податкових бар'єрів торгівлі в межах Спільноти сприяло її інтенсифікації і стимулювало конкуренцію всередині ЄС. Завдяки усуненню прикордонного контролю та технічних перешкод, що поставали перед торгівлею, підприємства одержали змогу постачати один вид продукції для всього єдиного ринку. Виробникам уже не треба було виробляти різну продукцію для 15 окремих ринків;

- сприяло більш жорсткішій конкуренції всередині внутрішнього ринку, яка зумовила вирівнювання цін національних постачальників із ці-

нами тих іноземних постачальників, які приходять на ринки, що раніше були захищені. Це одразу ж почало впливати на прибуток підприємств, які раніше були захищені або були на тому чи тому ринку монополіями. Деякі з них були навіть змушені вийти з ринку. Водночас усунення менш конкурентних виробників надало змогу фірмам, які залишилися, розширити свій ринок. Таким чином вони стали здатні краще експлуатувати та якнайбільше посилити свої виробничі потужності, або навіть збільшити їх (ефект масштабу); поліпшити свою внутрішню ефективність, реструктуризуючи та концентруючи свою діяльність та ліпше розподіляючи людські, технічні й фінансові ресурси; поліпшити свою організацію, а також якість і розмаїття продукції, втілювати новачі в процес виробництва та поновлювати асортимент продукції. Такий конкурентний тиск вже спричинив серйозні зміни в промисловості Союзу;

– через технологічні причини, зросли темпи змін у виробничих методах та самих продуктах. Наприклад, завдяки відкриттю телекомунікаційного ринку, скоординованим заходам щодо систем мобільного та бездротового зв'язку Європа стала рушійною силою в сфері цифрової мультимедії та в управлінні мережами оптичного зв'язку й послуг і мобільного зв'язку. Наявні регуляційні рамки призвели до швидкого зростання ринку телекомунікаційних послуг у державах-членах, більшої кількості нових учасників ринку та зниження тарифів;

– інтенсифікувало вироблення політики щодо малих і середніх підприємств (МСП) для забезпечення їхньої ліпшої поінформованості про європейські новини (регламенти, директиви, стандарти, запрошення до участі в тендерах, науково-дослідні проекти) та про можливості, що існують на великих ринках (експорт, співпраця, концентрація);

– сприяло усуненню зайвого та другорядного регулювання. Внутрішній ринок має бути максимально дебіюрократизований, під час вироблення правил і процедур повинні бути враховані потреби зменшення зайвого навантаження на промисловість, особливо на МСП. Регуляційні рамки мають бути чіткі та передбачувані, а регулювання має обмежуватися лише необхідністю досягти чітко визначених цілей. Спільна підприємницька політика спрямована на досягнення цих цілей, а державам-членам слід швидше імплементувати норми Спільноти в національну законодавчу й адміністративну практики.

Декілька цілей промислової політики Спільноти також було досягнуто завдяки становленню єдиного ринку, а саме [1]:

– європейська стандартизація перетворилася на один з пріоритетних напрямків від початку 1990-х років. Згідно з новим підходом до техніч-



ної гармонізації та стандартизації, законодавство лише встановлює основні вимоги, що їм має відповідати продукція задля забезпечення охорони здоров'я населення та безпеки або охорони навколишнього середовища і споживача. Європейські стандарти надають виробникам набір технічних умов, визначених у кожній директиві як такі, що відповідають основним вимогам. Європейські стандарти мають на меті не лише усунути технічні бар'єри для торгівлі; вони також поступово стають ключовим елементом підвищення промислової конкурентності шляхом зменшення витрат виробників та забезпечують вихід підприємств на нові ринки, зокрема, стимулюючи розвиток новітніх технологій. Водночас підвищена стандартизація продукції стимулює інновацію, підвищує якість виробництва, дизайн і надійність товарів, а не обмежується лише традиційними факторами – відповідністю ринкам, регламентацією дистрибуційних систем та відданості споживачам;

– державні закупівлі, які наразі стали доступні завдяки нормативному регулюванню єдиного ринку, є також важливі для конкурентності європейської промисловості.

Сьогодні, хоча європейська промисловість й користується перевагами великого єдиного ринку, вона все ж таки стикається з викликами нового часу. Глобалізація економіки та ринків, зумовлюючи інтенсифікацію міжнародної конкуренції, дозволяє не лише скористатися перевагами ефекту масштабу, а й передбачає спеціалізацію на вузьких сегментах ринку. Відтак європейські владні структури і підприємці мусять приділяти більше уваги чинникам, що впливають на продуктивність, а саме:

- технологічному розвитку;
- інвестуванню в науково-дослідну діяльність;
- коефіцієнту використання виробничих потужностей;
- ціні та кваліфікації робочої сили,
- управлінським здібностям й організації виробництва.

Крім того, європейська промисловість має бути готовою до викликів нової промислової революції, що впливає з розвитку NBIC-технологій (нано-, біо-, інфо- і когно-). Ця революція матиме далекосяжний вплив на структуру й методи виробництва. Вона спричинює зміни в структурі організації компаній, в управлінських повноваженнях і стосунках з працівниками, зокрема, щодо питань організації праці. Саме тому є потреба в структурних пристосуваннях і постійній зміні ресурсів для провадження найпродуктивнішої діяльності. Загалом конкурентність підприємств дедалі більше залежить від інноваційних можливостей, зокрема від здатності створювати нові товари та послуги.

У прийнятій в 2010 р. Стратегії розвитку ЄС Європа 2020 другим пріоритетом визначено «Стале зростання – сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки» [2]. Стале зростання означає створення стійкої та конкурентоспроможної економіки з ефективним використанням ресурсів, використовуючи провідні позиції Європи у гонці за розвитком нових процесів і технологій, зокрема природоохоронних технологій, та прискорюючи впровадження інтелектуальних електромереж з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, використовуючи мережі на рівні ЄС, а також зміцнюючи конкурентність переваг господарської діяльності Євросоюзу, зокрема в обробній промисловості і в межах наших малих і середніх підприємств, а також сприяючи наданню ваги споживачами ефективності використання ресурсів.

В області промислової політики і розвитку підприємництва Європа, згідно зі Стратегією до 2020 р. повинна прийняти рішення з питання конкурентоспроможності. В стратегії вказано, що ЄС досяг процвітання завдяки торгівлі, експортуючи по всьому світу та імпортуючи сировину й готову продукцію. Зіткнувшись із значним тиском на ринок експорту та на сировину, європейські країни повинні підвищувати свою конкурентоспроможність по відношенню до наших основних торговельних партнерів шляхом підвищення продуктивності. Акцентовано, що Євроспільноті необхідно зайнятися конкурентоспроможністю в зоні євро та по всьому ЄС. ЄС був піонером в області вирішення екологічних проблем, але його першості зроблено виклик основними конкурентами, зокрема Китаєм та Північною Америкою. ЄС повинен зберегти провідні позиції на ринку екологічних технологій, як метод забезпечення ефективного використання ресурсів у всіх галузях економіки, одночасно усуваючи перешкоди в ключових мережевих інфраструктурах, підвищуючи таким чином конкурентоспроможність європейської промисловості.

В стратегії Європа 2020 виділена провідна ініціатива: «Промислова політика в епоху глобалізації». Промисловість, а особливо малі та середні підприємства, зазнали значних втрат через економічну кризу, а всі сектори стикаються з проблемою глобалізації та пристосування своїх виробничих процесів до низьковуглецевої економіки. Вплив цих проблем різнитиметься залежно від сектора: деякі з них доведеться «перебудувати», для інших ці проблеми створять нові комерційні можливості. Єврокомісія тісно співпрацюватиме із зацікавленими сторонами в різних секторах (комерційному, профспілковому, науковому, в неурядових та споживчих організаціях) і підготує основу для сучасної промислової політики на підтримку

підприємництва, для керівництва і сприяння промисловості у підготовці до рішення цих проблем, для підвищення конкурентоспроможності європейської сировинної, обробної галузей промисловості та сфери обслуговування, а також для сприяння використанню ними можливостей, що їх надає процес глобалізації та зелена економіка. Ця основа буде зосереджена на всі елементи виробничо-збутового ланцюга, міжнародні межі якого все більш розширюються, від питань доступу до сировини до питань післяпродажного обслуговування.

В стратегії Європа 2020 вказано, що на рівні ЄС Єврокомісія буде працювати над тим, щоб [2]:

- заснувати промислову політику, що створює найоптимальніші умови для підтримки і розвитку сильної, конкурентоспроможної і диверсифікованої промислової бази в Європі, а також підтримує перетворення обробних галузей промисловості на більш енерго- та ресурсо-ефективні;

- розробити горизонтальний підхід до промислової політики, що поєднує різні політичні інструменти (наприклад, «розумне» регулювання, модернізовані правила державних закупівель, правила конкуренції та нормотворення);

- покращити економічне середовище, зокрема для малих і середніх підприємств, у тому числі за рахунок скорочення операційних витрат європейських підприємств, заохочення об'єднання у групи і покращення доступу до фінансування;

- сприяти реструктуризації секторів, що зазнали труднощі, в напрямку розвитку видів діяльності, зорієнтованих на майбутнє, зокрема за рахунок швидкої перекваліфікації для задоволення потреб нових секторів і ринків, що з'являються з великою швидкістю, а також за рахунок підтримки режиму державної допомоги ЄС та/або Європейського Фонду глобалізації;

- сприяти технологіям та методам виробництва, які зменшують використання природних ресурсів, а також збільшити інвестиції в існуючі природні активи ЄС;

- сприяти інтернаціоналізації малих та середніх підприємств;

- забезпечити, щоб транспортні та матеріально-технічні мережі гарантували ефективний доступ промисловості на всій території Союзу до спільного ринку та міжнародних ринків за його межами;

- розробити ефективну просторову політику для забезпечення засобів для боротьби з деякими ключовими глобальними проблемами і, зокрема у зв'язку з програмою «Galileo» стратегією «GMES» (Global monitoring for environment and security – глобальний моніторинг довкілля та безпеки)

- підвищити конкурентоспроможність європейського сектора туризму;
- переглянути нормативні положення для підтримки перетворення сфери обслуговування та обробних галузей промисловості на більш ресурсоефективні, в тому числі більш ефективної утилізації; удосконалити принцип європейського нормотворення для максимально ефективного використання європейських та міжнародних норм щодо довгострокової конкурентоспроможності Європейської промисловості. Це передбачає сприяння комерціалізації та запуску ключових високоефективних технологій;

- актуалізувати стратегію ЄС для сприяння корпоративній соціальній відповідальності як ключовому елементу у забезпеченні довгострокової довіри працівників і споживачів.

На національному рівні згідно до стратегії Європа 2020 держави-члени повинні [2]:

- покращити економічне середовище, особливо для інноваційних малих та середніх підприємств, у тому числі за рахунок закупівель в державному секторі на підтримку ініціатив щодо інновацій;

- покращити умови для зміцнення інтелектуальної власності;

- зменшити адміністративний тягар на компанії і вдосконалити законодавство в економічній сфері;

- тісно співпрацювати із зацікавленими сторонами в різних секторах (комерційному, профспілковому, науковому, в неурядових та споживчих організаціях) з тим, щоб визначити труднощі і зробити спільне дослідження з приводу того, як зберегти потужну промислову базу й базу знань та забезпечити провідну роль ЄС в глобальному сталому розвитку.

Таким чином можна зробити висновки, що

1) ЄС втручається в промисловий сектор лише для створення середовища, сприятливого або для зростання підприємств у внутрішньому ринку (підприємницька політика), або для діяльності певних промислових галузей, що стикаються зі спільними проблемами, щоб надати їм можливість бути успішнішими на європейському рівні (політика в різних секторах економіки);

2) Нові ініціативи в рамках Стратегії «Європа 2020» в області промислової політики і розвитку підприємництва покликані стимулювати прийняття рішень з питання конкурентоспроможності, перш за все шляхом підвищення продуктивності за рахунок інноваційного сталого розвитку.

**Література:** 1. Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу [Текст]. / Н. Мусис // Пер. з англ. – К.: К. І.С., 2005. – 466 с.;

2. Повідомлення Європейської Комісії. «Європа 2020». Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/file/31493>.



УДК 339.39

**Оберемок М.А.**  
**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ**  
**У СЕКТОР ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Гончаренко В.В.*

Сучасні процеси розвитку світової економіки об'єктивно свідчать про становлення нової архітектури міжнародних відносин у сфері виробництва та споживання енергетичних ресурсів, коли суб'єктами світової торгівлі виступають не окремі підприємства, а транснаціональні корпорації й наднаціональні структури. Процесами інтернаціоналізації, інтеграції і глобалізації охоплено сьогодні всі сфери економічної діяльності, у тому числі й енергетична сфера, що відноситься до базових галузей і виступає основою матеріального виробництва.

Дослідженню проблем, пов'язаних із впливом процесів глобалізації на сучасний стан та розвиток базових ринків, у тому числі ринків енергетичних ресурсів, присвячено роботи багатьох вітчизняних вчених, таких як О. Павленко, Б. Губський, М. Гнідий, З. Луцишин, О. Білорус, Ю. Макогон, Д. Лук'яненко, Г. Черніченко, Т.Орехова, О. Власюк, Д. Прейгер, І. Корнілов, В. Микитенко; російських дослідників Н. Байкова, В. Полякова, П. Сергеева, О. Телегіної, Г. Безмельніциної, І. Александрової та інших, які багато уваги приділяють не лише вивченню світових ринків енергетичних ресурсів, а й питанням формування енергобезпеки в сучасних глобальних умовах.

Незважаючи на світову фінансово-економічну нестабільність і невідомість розвитку ринків капіталу, сектор відновлюваної енергетики проявив високу стійкість до кризових явищ, що підтверджується підвищенням його інвестиційної привабливості.

Поряд із зростанням інвестиційних потоків в сектор відновлюваної енергетики посилюється і її вага в структурі світової системи генерації енергії. У 2012 році на поновлювані джерела енергії (без урахування великих гідроелектростанцій) припадало 44% від нововведених генеруючих потужностей по всьому світу, в порівнянні з 34% в 2011 році. Не-

зважаючи на те, що традиційна енергетика залишаються основою світового енергозабезпечення, активне введення в експлуатацію нових джерел відновлюваної енергетики кілька вплинуло на зміну загальносвітової структури генерації енергії. Так, якщо в 2004 р. відновлювальна енергетика генерувала 3,5% від усіх обсягів виробленої енергії у світі, то її частка в 2012р. зросла до 6% [1].

У 2013 р. загальний обсяг світових інвестицій (з урахуванням нових інвестицій у проекти та угод М & А) в сектор поновлюваних джерел енергії зріс на 14% порівняно з попереднім роком і досяг рекордної позначки – 325,9 млрд дол. США. Цей показник практично в 7 разів перевищив рівень інвестицій у галузь в порівнянні з 2004 р. і на 70% перевищив показник докризового 2007 року [3].

Слід зазначити, що поряд з потоками інвестицій в нові проекти, які становлять переважну частину всіх капіталовкладень в сектор відновлюваної енергетики, зростання інвестиції допомогою угод М & А мав схожу динаміку. Як наслідок, у загальному обсязі інвестицій в сектор відновлюваної енергетики, частка інвестицій в нові проекти стабільно утримується на рівні 80%, в свою чергу на інвестиції у формі М & А припадає близько 20% інвестицій.

Стабільно висока активність інвесторів відзначається на стадії виробництва обладнання та безпосередньої реалізації проектів у сфері відновлюваної енергетики. При цьому, на стадії виробництва обладнання у сфері відновлюваної енергетики особлива роль відводиться публічній формі залучення капіталу.

Негативна тенденція на ринку капіталу в сфері відновлюваної енергетики пояснюється занепокоєнням щодо економічних перспектив, підвищеним тиском на виробників сонячної і вітряної енергії на тлі надлишку виробничих потужностей, падінням цін на них, підвищенням конкуренції з боку азійських країн, а також скороченням субсидування галузі в багатьох європейських країнах.

До країн, які найбільш інтенсивно розвивають технології і ринки ВДЕ слід віднести такі, як США, країни ЄС (в першу чергу Німеччину, Швецію, Австрію, Фінляндію, Португалію, Іспанію), а також Японію та Китай. Різні країни та регіони надають перевагу різним видам ВДЕ, адаптуючи їх використання до місцевих вимог. Значне місце в енергобалансах Німеччини та Данії посідає енергія вітру, сонячна енергія, енергія біомаси та ін. Фінансування програм з енергозбереження та підвищення частки використання ВДЕ в країнах світу розраховується в мільйонах євро (рис. 1, рис. 2).

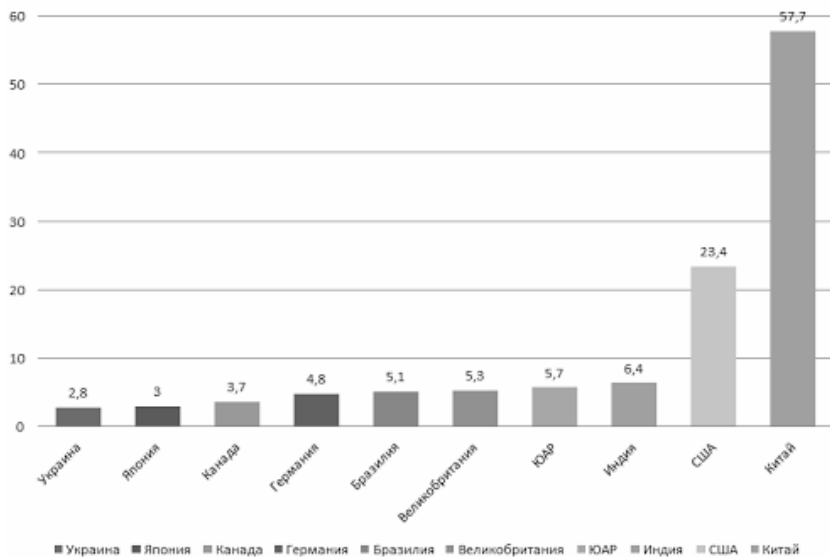


Рис. 1. Інвестиції в альтернативні джерела енергії по країнах у 2012 році, млрд дол.

Джерело: [1; 2]

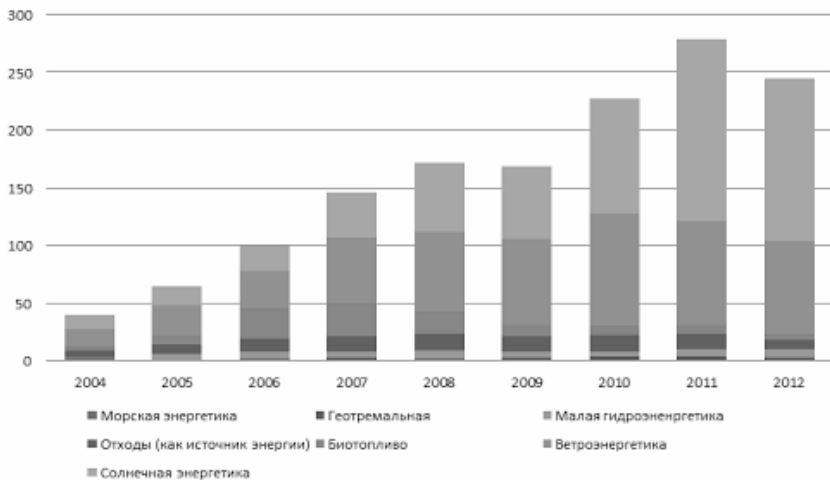


Рис. 2. Інвестиції у відновлювальні джерела енергії по секторах млрд дол., 2004-2012 рр.

Джерело: [1]

Прогноз розвитку ринку відновлюваної енергетики будується на оцінці основних факторів, що впливають на інвестиційну активність в галузі. Однією з домінант, які впливатимуть на зростання ринку відновлюваної енергетики є падіння технологічних витрат і вартості обладнання. Приміром, в 2011 р. ціна фотоелектричних модулів впала майже на 50%, а вітрових турбін в межах 5-10%. Подальше прогнозоване зниження ціни буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності даних видів енергетики в порівнянні з викопним паливом (вугіллям і природним газом).

У той же час, ослаблення державної підтримки використання поновлюваних джерел енергії в багатьох розвинених країнах через жорсткої економії (особливо в Європі) і законодавчі конфлікти в даному питанні в конгресі США будуть стримувати зростання інвестицій у даний сектор в 2015 р.

Багато чого буде залежати і від вирішення проблем суверенних боргів в Європі, що відповідно позначиться на відновленні комерційними банками надання кредитів на фінансування проектів. З іншого боку, обмеження з боку банківського сектора по всій ймовірності підстьобне активність інших учасників ринку капіталу з надання альтернативних джерел інвестування – таких, як пенсійні фонди, венчурні фонди і фонди Private Equity.

Таким чином, для забезпечення сталого розвитку необхідно підвищувати ефективність використання енергії з переходом до широкомасштабного розвитку відновлюваної енергетики. Прогнозуючи подальший розвиток економіки та енергетики на основі сучасних найбільш ефективних технологій експерти прийшли до висновку про можливість часткової або повної, залежно від регіону, заміни ядерного та викопного палива відновлюваними джерелами енергії.

**Література:** 1. А. Федоренко *Инвестиции в альтернативную энергетику (мировые тенденции)* 15.10.2013 / А. Федоренко, А. Шохов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socium.com.ua/2013/11/инвестиции-в-альтернативную-энергетику/#more-1708>. 2. *The impact of renewable energy policy on economic growth and employment in European Union \ \ Employ RES final report, 2009*. 3. *U.S. Energy Information Administration* – [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eia.gov/>.

\*\*\*



**Панасенко В.І.**  
**РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**  
**В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н, проф. Сідоров В.І.*

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що на теперішній час самою традиційною і найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин виступає міжнародна торгівля, на частку якої припадає близько 80% всього обсягу міжнародних економічних відносин.

Мета роботи полягає у визначенні важливості поліпшення зовнішньоекономічних зв'язків між країнами світу, розвитку міжнародної торгівлі, що надалі створить цілу низку значних переваг у світовій торгівлі як то: більш ефективно використовувати наявні у країні ресурси; прилучитися до світових досягнень науки і техніки; у більш стислі терміни здійснити структурну перебудову своєї економіки, а також більш повно і різноманітно задовольняти потреби населення. Значення зовнішньої торгівлі для економіки нашої держави в сучасних ринкових умовах надзвичайно велике, але процес розвитку зовнішньої торгівлі є досить складним.

Поступове входження України у світовий економічний простір виявляється в розширенні її економічних, політичних, торгових, фінансово-кредитних, господарських і технологічних зв'язків з іншими країнами світу.

За їх допомогою господарство України становить єдину господарську систему, яка розвивається на основі суспільного поділу праці [4].

Правильне визначення у зовнішньоторговельній діяльності України регіональних пріоритетів є підґрунтям для подальшого збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та удосконалення її структури.

У регіональному аспекті одним з пріоритетних напрямів у зовнішньоторговельній діяльності України є співробітництво з країнами СНД, що обумовлено історичними зв'язками, взаємопов'язаністю економік, подібністю економічних проблем. Необхідне поглиблення участі України у діяльності Економічного Союзу СНД, торговельно-економічні стосунки із СНД мають розвиватися за умов режиму вільної торгівлі. У рівному значенні пріоритетним напрямом також є співробітництво з країнами Європейського Союзу, що обумовлено євроінтеграцією України [1].

Зовнішньоторгові організації та інші виконавчі структури України повинні не тільки реалізовувати продукцію на традиційних ринках, а й виходити на нові перспективні регіони. Таким чином, особливості розвитку зовнішньої торгівлі України на сучасному етапі розглядаються широко. Зовнішня торгівля України як і раніше перевершує інші форми зовнішньоекономічних зв'язків [3].

Певні зміни у структурі та ефективності зовнішньої торгівлі України продемонстрував 2014 рік. На російському напрямі, як засвідчує аналіз, нічого неординарного у зовнішній торгівлі не сталося. У сфері економіки, економічної кооперації та зовнішньої торгівлі Росія продовжує віддалятися від України.

У першому півріччі 2014 року в зовнішній торгівлі між Росією та Україною по суті продовжуються ті ж самі тенденції структурного спаду, які мали місце в попередні 14 років, у тому числі у 2011–2013 роках. За перше півріччя 2014 року частка України у зовнішньому торговому обороті Росії знизилася з 4,6 до 3,5%, а частка Росії в обороті України – з 27,3 до 24,5%. Частка Росії в зовнішньоторговельному обороті України знижувалася навіть швидше, ніж України у російському (рис. 1).

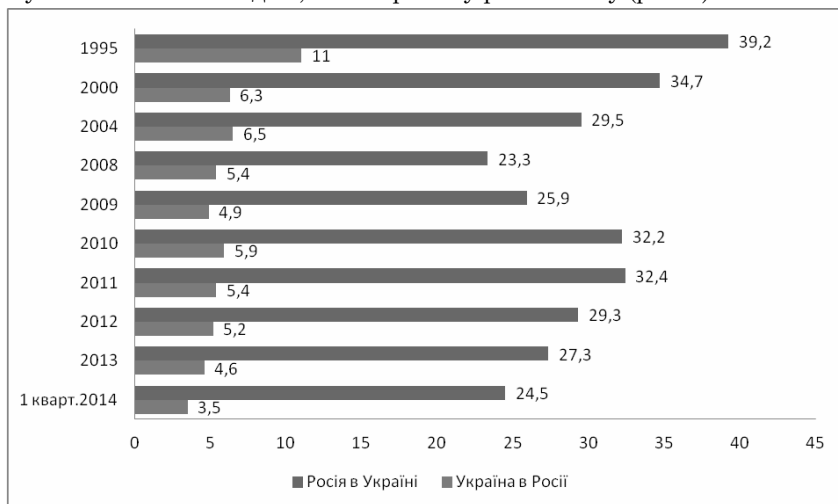


Рис. 1. Частка країн у структурі зовнішньоторговельного обороту, % [5]

Великою мірою це закономірності диверсифікації зовнішньої торгівлі постсоціалістичних країн. Але у 2014 році додався ще й політичний чинник – санкції, торгові обмеження, торгова війна тощо. Тим не менше, економічні чинники є сильнішими, і незалежно від військово-політичної

ситуації тенденція віддалення економіки Росії від України, що триває ще з початку розпаду СРСР, зберігалася б. Адже за 2011–2013 роки частка Росії у зовнішньому торговельному обороті України знизилася на 5%, або на одну шосту [2].

На європейському напрямі переорієнтація України на торгівлю з ЄС теж є давньою тенденцією, хоча й не завжди вона була позитивною для України.

Доречно нагадати, що ще у 2004 році загальний експорт України до ЄС був у півтора рази, а за товарами – вдвічі більший, ніж до Росії. Вже тоді Україна мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі з ЄС, яке становило 2,2 млрд дол. або 17 відс. до українського експорту.

У торгівлі з Росією Україна мала несприятливі тенденції: обсяги імпорту з Росії у півтора рази перевищували обсяги українського експорту до Росії (рис. 2).

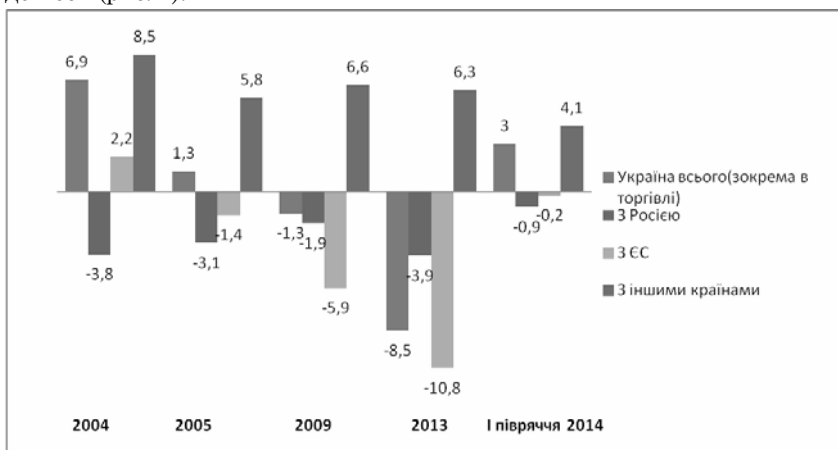


Рис. 2. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі України (млрд дол.) [5]

Однак внаслідок лібералізації імпорту у 2005 році ситуація в торгівлі України з ЄС різко погіршилася. Тоді було безпідставно ревальвовано гривню та знижено мито на широкий спектр товарів, що привело до засилля імпорту. Вже у 2005 році сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС з позитивного стало негативним. А у 2009 у торгівлі з ЄС внаслідок зростання імпорту (у 1,8 раз) і не зростання експорту негативне сальдо сягнуло 5,9 млрд дол., що у співвідношенні до експорту становило 47,2 відсотків. У подальші роки ситуація у цьому напрямку ще більше погіршилася. У 2013 році негативне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС сягнуло 10,8 млрд дол., або 53,2 відс. до українського експорту.

Ці показники стали значно гіршими, ніж у торгівлі з Росією.

По суті, у 2013 році загальне негативне сальдо зовнішньої торгівлі України (- 8,5 млрд дол.) головним чином визначалося за рахунок не-збалансованої торгівлі з ЄС [2].

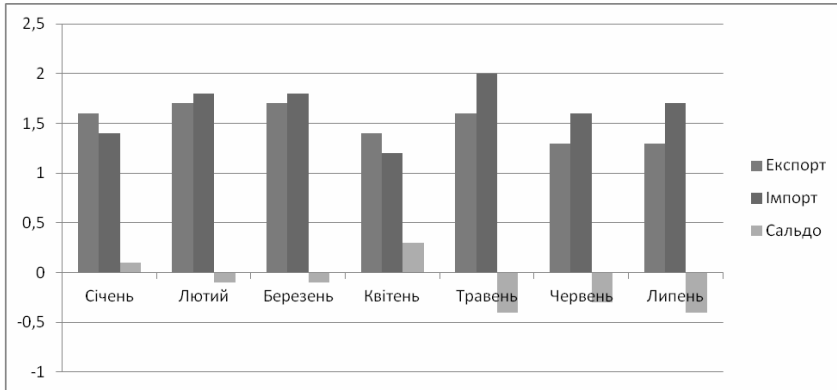


Рис.3. Зовнішня торгівля України з ЄС у 2014 році (млрд дол.) [5]

Загалом за перше півріччя 2014 року експорт з України до ЄС зріс лише на 15 відс., зокрема і в галузях, де умови торгівлі були ліберальними і до застосування одностороннього безмитного режиму. Отже, вплив пільгового тарифного режиму був слабким, український експорт до ЄС більше гальмується вже не тарифами, а й сертифікатами та стандартами якості, а також квотами.

Таким чином, поки що рано говорити, де більше позитивного у структурних змінах у зовнішній торгівлі України – у частковій переорієнтації експорту з Росії на ЄС, у скороченні імпорту з усіх країн, чи у збалансуванні зовнішньої торгівлі загалом. Більш повно це покажуть підсумки року: як це відобразиться у платіжному балансі, у бюджеті країни, і, як наслідок, в доходах населення.

**Література:** 1. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. – Київ: КНЕУ, 2004. – 465 с. ; 2. Пилипенко А., Шнирков А. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України // Економіка України. – 2005. 3. Міжнародні економічні відносини. Підручник / Під ред. А.П. Голікова, О.А.Довгаль. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с. 4. Світова економіка. Підручник / Під ред. А.П. Голікова, О.А.Довгаль. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с. 5. Сайт Державного комітету статистики України – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

\*\*\*

**Петухова В.О.**

**ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗОНИ  
ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ АСЕАН – АВСТРАЛІЯ – НОВА ЗЕЛАНДІЯ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Гасім Салах*

Зона вільної торгівлі встановлюється між двома та більшою групою країн, у межах яких скасовані тарифні та нетарифні обмеження у взаємній торгівлі по відношенню товарів, що проходять з цих країн. Об'єктивною причиною створення зон вільної торгівлі, митних та економічних союзів є процеси, що проходять у світовій економіці, що характеризуються інтернаціоналізацією виробництва, та, як наслідок, прискорення формування регіональних торговельно-економічних утворення та угруповань. Країни-сусіди все більше лнуть до об'єднання ресурсів, засобів та зусиль для проведення скоординованої, а у ідеалі – сумісної економічної політики. Найбільший розвиток регіональних угод про вільну торгівлю та митних союзах одержали у Європі [1].

Зона вільної торгівлі АСЕАН (АФТА) являє собою найбільш консолідовану економічну угруповання країн Азії. Про її створення було оголошено на 4-й зустрічі глав держав і урядів АСЕАН у Сінгапурі (1992 році). Спочатку до неї увійшли шість країн Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни і Бруней. У 1996 році до АФТА підключився В'єтнам, у 1998 р. – Лаос і М'янма, у 1999 р. – Камбоджа [5].

Зона вільної торгівлі між Австралією і Новою Зеландією (AANZFTA) стала створюватися з 1966 р. на основі скасування мит і кількісних обмежень, а остаточно була створена в 1990 р. за рахунок вільного пересування товарів, послуг і міграції осіб [4].

Австралійсько-Новозеландська торговельна угода (AANZFTA) про поглиблення економічних зв'язків – така зона вільної торгівлі, яка створює можливості для експортерів від країн-виробників шляхом скасування митних тарифів на більшість продукції [3].

Вона стала першою в світі двосторонньої зоною вільної торгівлі, що поширила рамки на сільськогосподарську продукцію та послуги. І залишиться зоною вільної торгівлі, що пов'язано з низькою взаємозалежністю і взаємодоповнюваністю економічних структур двох держав, відсутністю бажання перейти до більш високого ступеня інтеграції. Причина пов'язана з переважною часткою країн АТЕС (за 1980-2001 рр. зросла з 60,0% до 76,3%) у сукупному товарообороті Австралії та Нової Зеландії [4].

Угода також передбачає можливість прискореного проходження товарів через митницю. На додаток до умов угоди про скасування тарифів, передбачено скасування кількісних обмежень і введенням нетарифні заходи. Правила виробництва, які застосовуються тут, були змінені в цілях використовувати в своїх інтересах можливості угоди. Гнучкість в застосування правил виробництва передбачає спостереження за походження товарів, для того, щоб знати – чи потрапляє товар під преференційний режим чи ні. Це має велике значення для промислового сектора виробництва, оскільки це підтримує інтеграцію в регіональних системах поставок [3].

У першій половині 1970-х років Австралія і Нова Зеландія стали одними з перших партнерів АСЕАН. Зміцнення політичної взаємодії країн регіону побудило і їх кооперацію в економічній сфері [2].

Таблиця 1

Економічні, географічні показники зон вільної торгівлі  
АСЕАН та AANZFTA у 2013 році.\

Зона вільної торгівлі	Населення (млн. чол.)	Площа (тис. кв. км)	ВВП (млрд. дол.)
<b>AANZFTA</b>			
Австралія	23,13	7692,0	1560,0
Нова Зеландія	4,47	268,0	185,8
<b>АСЕАН</b>			
Індонезія	249,86	1919,4	868,3
Малайзія	29,71	329,8	313,2
Сінгапур	5,40	0,6	297,9
Таїланд	67,01	513,1	387,3
Філіппіни	98,39	300,1	272,1
Бруней	417,79	5,8	16,1
В'єтнам	89,71	331,2	171,4
Лаос	6,77	236,8	11,2
М'янма	53,26	676,6	51,9
Камбоджа	15,14	181,0	15,2

Таблиця складена автором за даними: [6]

В даний час створюється загальна зона вільної торгівлі між АСЕАН і AANZFTA. Угода була укладена між АСЕАН і міністрами економіки Австралії та Нової Зеландії 27 лютого 2009 року і набула чинності 1 січня 2010 року. Цей договір ґрунтується не попередніх угодах, які вже були раніше укладені між АСЕАН, Австралією і Новою Зеландією. Угода

дає можливість збільшити обсяги торгівлі в регіоні, в якому в останні роки відбувається дуже швидко економічне зростання і розширення комерційного обміну [3].

Австралія та Нова Зеландія є шостим за значимістю товарів партнером АСЕАН. В свою чергу, АСЕАН – відповідно другий і третій за величиною торговий партнер Австралії та Нової Зеландії. До 2020 року планується скасування всіх тарифів в рамках зони вільної торгівлі АСЕАН і AANZFTA [3].

На наш погляд, зона вільної торгівлі у форматі АСЕАН – Австралія – Нова Зеландія (АСЕАН – AANZFTA) є перспективною тому, що вона включає багато країн і тому, що країни АСЕАН, Австралія та Нова Зеландія мають великий торговельний оберт між собою. Така масштабна зона вільної торгівлі може скласти конкуренцію іншим зонам вільної торгівлі, наприклад, таким зонам вільної торгівлі як АСЕАН – Південна Корея та ін. та торгівлю з іншими країнами Азії (Індія, Пакистан та ін.) Насамперед, такий прогноз може справдитися через те, що великим торговельним партнером АСЕАН у рамках цієї зони вільної торгівлі буде така розвинена держава як Австралія. Створення зони вільної торгівлі АСЕАН – Австралія – Нова Зеландія (АСЕАН – AANZFTA) може побудити інші країни створювати зони вільної торгівлі з АСЕАН та між собою для того, щоб не втрачати великий ринок збуту цих країн. Або все більше і більше країн будуть приєднуватися до вище зазначеної зони вільної торгівлі.

**Література:** 1. Голіков А.П., Григорова Л.І. Міжнародна торгівля (структура, географія, тенденції) / Навчальний посібник. – Харків: Харківський національний університет, 2003. – 172 с.; 2. Закашнікова Е.П. Взаимодействие АСЕАН с Австралией и Новой Зеландией как фактор интеграции в АТР. Растущая роль России в этом процессе // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. Выпуск № 15 / 2010; 3. Колмакова А. Австралийско-Новозеландская зона свободной торговли (AANZFTA) // ЮВА: актуальные проблемы развития. – 2012. – №18. – с. 226-230; 4. Хижняк Е.А. Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе // Беларусь и мировые экономические процессы: сборник научных статей. Выпуск 6. – 2009. – 179 с.; 5. Аналітичний сайт «Геополітика» [Електронний ресурс]: веб-сайт – Режим доступу: <http://www.geopolitics.ru>; 6. Офіційний сайт Всесвітнього Банку [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

\*\*\*

**Прохоров Н.О.**  
**СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ**  
**ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

В умовах системної кризи, яка охопила і фінансову систему України, гостро постає питання забезпечення економічної безпеки банківської системи – як основи фінансової системи держави. Дана проблема має глибокий макроекономічний та стратегічний зміст. В результаті активного впливу глобальних та регіональних чинників в 2013-2014 рр. банківська система України наблизилась до повного банкрутства. І тому проблема суттєвої модернізації діючої банківської системи, або створення нової з урахуванням всіх чинників економічної безпеки перетворилася на стратегічний пріоритет від вирішення якої залежить національна безпека України, а в кінцевому підсумку і проблема державності.

Процес організації економічної безпеки соціально-економічної системи передбачає перехід від поняття економічної безпеки як забезпечення реалізації Національних інтересів до поняття безпеки як здатності до відтворення як основного Національного інтересу, а також – від протистояння загрозам, які мають певною мірою зовнішній стосовно системи характер, до забезпечення сталості розвитку, що визнає наявність органічних їх внутрішніх загроз. У такому ракурсі економічна безпека характеризує дієздатність системи та може досліджуватися із якнайширшим застосуванням інтегрованих методів та інструментів ряду наук: філософії, соціології, політології, економіки, безпеки, математики, права та інших. За такого трактування принципово видозмінюється й об'єкт забезпечення економічної безпеки. Тепер це – не лише дієздатність самої держави, тобто її спроможність реалізовувати власні владні рішення, а й можливість для систем різних рівнів діяти відповідно до своїх базових інтересів, проте в загальному руслі закріплення економічної безпеки країни.

Критерієм забезпечення безпеки організації можна вважати визначення меж, рамок, границь політичних, економічних, техногенних, природних явищ, перевищення яких може нанести складновідновлюваний збиток організації в сьогоденні й майбутньому. Мета організації безпеки підприємства – нейтралізація впливу потенційних і реальних загроз для об'єкту безпеки, що дозволяє йому успішно функціонувати в реальних умовах зовнішнього й внутрішнього середовища [3].



Джерелами зовнішніх та внутрішніх загроз та небезпек банку є держави, банки-конкуренти, зарубіжні й міжнародні організації, конкуруючі юридичні та фізичні особи, які проводять агресивну фінансову політику стосовно України; злочинність, корупція; зовнішні та внутрішні банківські ризики. Як потенційні суб'єкти загрози безпеці банківській системі, чії конкретні дії можуть завдавати фінансової шкоди, слід розглядати: юридичних осіб: підприємців, фірми, фонди та благодійні організації; державні підприємства й інші суб'єкти господарювання; фізичних осіб: приватних підприємців й виробників, які не мають статусу юридичної особи; керівників підприємств, що провадять господарські операції; співробітників державних організацій і установ та ін.; іноземних юридичних осіб: валютні фонди, банки, організації, фірми спецслужб і т.д. злочинні елементи: злочинців, організовану злочинність, діючу як у країні, так і за кордоном.

Комерційним банкам України забороняється вести діяльність у сфері матеріального виробництва і торгівлі матеріальними цінностями, а також діяльністю з усіх видів страхування [2].

Досвід багатьох держав із перехідною економікою, де акцент було зроблено на залучення зовнішніх інвестицій, засвідчив, що банківські системи цих країн майже повністю складаються з великих міжнародних банків. За цих умов банки з іноземним капіталом починають здійснювати вирішальний вплив на характер економічного розвитку в цих державах, контролювати найефективніші сфери діяльності. Розвиток світового банківського сектору демонструє чіткі тенденції до збільшення розміру банків та диверсифікації їх діяльності шляхом їх злиття та утворення холдингів. Така ситуація характерна переважно для країн Європи. Згідно зі звітом швейцарської фінансової групи ПВЗ ринкова вартість більшості європейських банків порівняно з банками США є невисокою. Тенденція до укрупнення капіталу вже стала визначальною для європейського ринку.

Досвід країн Центральної та Східної Європи демонструє, що прихід на ринки великих і потужних іноземних банків практично не залишив місця на ринку для національного капіталу, підштовхнувши малі вітчизняні банки до злиття. Так, у Польщі кількість банків унаслідок консолідації зменшилася до 60, в Хорватії – до 43, у Чехії – до 35, у Литві на сьогодні функціонує 14 банків, а в Естонії – взагалі 7 [4].

Ситуація, що склалася в науковому забезпеченні формування організації системи економічної безпеки комерційних банків в Україні, свідчить про прорахунки концептуального характеру. Банківська сфера, що

реально існує як цілісне явище, не має адекватного теоретичного і методологічного системного відображення. Відсутня і повноцінна методологічна база для вирішення окремих завдань захисту банківських установ.

Розглядаючи безпеку банку через призму організації, важливо акцентувати увагу як на її зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. У зовнішньому середовищі слід розглядати дії з боку клієнтів, партнерів, конкурентів, державних установ і громадян, а також кримінального середовища, у внутрішньому ж – дії персоналу банку в особі спеціалістів і менеджерів відділів банку (його підрозділів), неформальних груп, а також адміністрації банку та його власників. Часто фоном для цього є некомпетентність окремих менеджерів і спеціалістів банку, їх навмисні дії і бажання окремих працівників особисто збагатитися за рахунок можливостей банку, у тому числі за рахунок зговору з клієнтурою чи криміналом, а також з потенційними конкурентами.

Безпека персоналу банку відбиває стан його внутрішнього середовища, де особливо актуальна особиста безпека персоналу банку, що не гарантує жоден власник [1]. Даний процес не є однозначним і нерідко на практиці виражається через небажання банківського персоналу брати участь у кримінальних чи тіньових операціях і вимогу банківського персоналу за кваліфіковану і понаднормовану працю отримувати більш справедливую оплату з урахуванням її специфіки, включаючи вплив характеру потенційних загроз при проведенні конкретних банківських операцій.

Безпека банківських операцій як таких становить не менший інтерес, оскільки торкається сутності банківського бізнесу і безпосередньо пов'язана з безпекою банку та його персоналу. Тут особливий інтерес становлять не стільки мотиви поведінки персоналу при виконанні своїх посадових обов'язків, скільки технологія професійних порушень і використання діючого порядку і правил, недоліків і порушень у банку в особистих інтересах банківського персоналу чи його власників, а також в інтересах конкуруючих банків і організацій, криміналу і чиновництва.

**Література:** 1. Андрійчук В. Г. *Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека: монографія* / Андрійчук В.Г. – К.: НІСД, 1999. – 148 с. 2. *Банківський менеджмент: підручник* / [під ред. О.А. Кириченко та В. І. Міщенко]. – К., 2005. – 801 с. 3. Циганов С.А. *Банківська система в умовах глобалізації світової економіки* // *Зовнішня торгівля: право та економіка: Науковий журнал*. – К.: УАЗТ, 2006. – № 5 (28). – с. 120-124 4. *ECB: Statistics – European Central Bank* [Електрон. ресурс]. Режим доступу – [www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html](http://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html)

**Резе Э.В., Казакова Н.А.**  
**БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА КНР В УСЛОВИЯХ**  
**МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

С начала 1980-х годов КНР вступила в фазу быстрого экономического роста, сопровождающегося усилением её позиций в мировой экономике. Важной частью произошедших перемен стала реформа банковской системы страны, обеспечивающей финансовыми ресурсами процесс модернизации экономики. Занимая стратегически важное место в хозяйстве, банки Китая активно участвуют в решении проблемы повышения эффективности экономики за счет инвестиций в реальный сектор. Банковская система КНР в полной мере способствовала существенному повышению совокупной конкурентоспособности хозяйства страны – цели, актуальной для многих государств, включая Украину. Учитывая растущий экономический потенциал КНР, значительное укрепление ее позиций в мировой экономике и политике в последние годы, а также превращение страны в крупного международного кредитора и экспортера капитала, исследование существующих проблем развития и реформирования банковской системы в условиях мирового финансового кризиса приобретает особую актуальность.

В банковской сфере Китая мировой кризис сказывается менее заметно, чем в США, ЕС и Японии. По мнению многих экспертов, китайская банковская система является одной из наиболее стабильных в мире, поскольку банки имеют мощную поддержку со стороны государства, их финансовая политика консервативна и займы они предоставляют, прежде всего, государственным компаниям, которые в свою очередь также могут рассчитывать на государственную поддержку. К тому же банковская система КНР меньше зависима от рынка недвижимости, чем системы западных стран.

В то время как власти развитых стран направляли миллиарды долларов на спасение банков, Китай предпринял антикризисные меры, направленные на поддержку своей экономики. Государственный совет Китая выделил в 2008 г. 886 млрд долл. США на стимулирование экономики страны. Основные направления антикризисной стратегии КНР:

1. Стимулирование внутреннего рынка и потребления в Китае. Масштабный инвестиционный план, рассчитанный до 2011 года, предусматривает переориентацию госсектора экономики страны на строи-

тельные проекты и расширение внутреннего спроса, а не на продолжение промышленной экспансии. Государственные инвестиции направляются в городские энергообъекты и коммунальную инфраструктуру. Кроме того, выделены средства на развитие транспортных сетей, сельского хозяйства, улучшение экологии, развитие инновационных технологий и др.

2. Зарубежная инвестиционная активность КНР. Огромный золотовалютный запас КНР (2,1 трлн долл. США) на 60% состоит из долларовых активов [1]. Поэтому правительство КНР хочет уменьшить избыточные запасы долларов. Выбирая иностранные компании для покупки, правительство КНР исходит из своих стратегических нужд. Главная из них – потребность в ресурсах. По прогнозам, уже в ближайшее время при сохранении нынешних темпов роста Китая будет не хватать для развития страны собственных запасов полезных ископаемых, углеводородов, редкоземельных и радиоактивных металлов, зерна. Потому большая доля выделяемых средств предназначается именно на приобретение добывающих и перерабатывающих активов. Вторым приоритетным направлением для инвестирования Китая стал финансовый сектор, т.е. покупка пакетов акций европейских и американских инвестиционных банков. Третьим направлением приоритетного инвестирования для КНР является не определенный сектор, а определенный бренд.

Таким образом, экономический кризис, к которому страна оказалась наиболее подготовленной, помогает Китаю успешно соревноваться с мировыми экономическими лидерами. Рост экономики Китая происходил на фоне рецессии остальных крупнейших экономик. Так, по итогам 2009 года, согласно прогнозам Всемирного банка, ВВП США снизился на 3%, ВВП еврозоны – на 4,5%. Прирост экономики КНР в 2009 году составил 8,4% [2].

Экономисты сходятся во мнении, что ВВП Китая и дальше будет расти с опережением. К 2027 году экономика КНР может обойти американскую и станет крупнейшей в мире. Без сомнения, свой весомый вклад в это внесет банковская система Китая.

**Литература:** 1. Бергер Я. *Китай – глобальная держава XXI века?* / Я. Бергер // *Азия и Африка сегодня*, 2006г., №8. – с. 65-69; 2. Гальчинський А.С. *Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій* / А.С. Гальчинський. – Київ: АДЕФ-Україна, 2010. – 571 с.; 3. Гець В.М. *Інноваційні перспективи України* / В.М. Гець, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 271 с.

**Рубан В.В.**

## **МЕТА Й ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА ВИДИ БЕНЧМАРКІНГУ**

*Українська державна академія залізничного транспорту  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Маковоз О.В.*

Основною метою бенчмаркенту є знаходження найбільш успішного бізнесу та вивчення його для наступного застосування.

Існують такі види бенчмаркенту:

1. Внутрішній бенчмаркінг – це бенчмаркінг процесу, здійснюваний усередині підприємства. Полягає у складанні характеристик виробничих одиниць, схожих з аналогом. Припускає пошук партнерів зі структурних підрозділів або іншої сфери діяльності, але одного підприємства. Перевага цього виду бенчмаркінгу – у легкому доступі до інформації, а також у тім, що при такому виді бенчмаркінгу значно менше бар'єрів для виконання рекомендацій, тому що в рамках одного підприємства досить просто передавати досвід. Недоліком є той факт, що найкращий досвід варто шукати все-таки поза власним підприємством.

2. Бенчмаркінг конкурентоспроможності – вимір характеристики підприємства і зіставлення її з характеристиками конкурента, дослідження специфічних продуктів, можливостей процесу або організаційно-управлінських методів підприємств – конкурентів. Використовується підприємствами для розгляду своїх позицій за виробничими характеристиками основних продуктів і послуг. При бенчмаркінгу розглядаються підприємства з однієї галузі. Проблема полягає у видобутку інформації. Конфіденційну інформацію одержати практично не можливо, що утрудняє обмін досвідом.

3. Функціональний або загальний бенчмаркінг – порівняння певних функцій декількох підприємств – конкурентів або підрозділів одного підприємства. Використовується у випадку, коли підприємству потрібно провести бенчмаркінг за різними галузями промисловості або серед різних сфер діяльності з метою покращення аналогічних функцій або робочих процесів. Результатом цього виду бенчмаркінгу досить часто стають значні інноваційні прориви.

4. Бенчмаркінг процесу – робота з аналізу та надання рекомендацій зі зміни певних показників після зіставлення їх з підприємствами, що є «еталонними» в аналогічних процесах. Використовується у випадку, коли метою стає покращення специфічних процесів та операцій. Для порівняння беруться підприємства, що мають найкращі показники в анало-

гічній сфері виробництва або послуг. Дає результат у досить короткий термін за умови, що підприємство одержить всю необхідну інформацію.

5. Міжнародний бенчмаркінг – розширення стратегічного бенчмаркінгу. Використовується тоді, коли партнерів шукають в інших країнах. Досить часто підприємства, що мають найкращий досвід, розташовані в інших країнах світу. Глобалізація і прогрес інформаційних технологій підвищують можливості створення міжнародних проектів. Цей процес може займати досить часу та ресурсів, а результати необхідно ретельно аналізувати через розходження у світовій економіці.

6. Стратегічний бенчмаркінг вивчає довгострокові стратегії та загальні підходи, що використовуються на еталонних підприємствах для покращення свого загального стану. Цей вид бенчмаркінгу містить у собі розробку основних напрямків розвитку підприємства, розвиток нових продуктів і послуг, зміну балансу діяльності компанії. Це досить складний для впровадження вид бенчмаркінгу, що дійсно є результативним, але через тривалий проміжок часу.

7. Зовнішній бенчмаркінг містить у собі пошук та аналіз підприємств, які відомі як кращі у своїй сфері. Зовнішній бенчмаркінг надає можливості для навчання передовому досвіду в найуспішніших підприємств. Недоліком є той факт, що стратегія, успішно застосована на одному підприємстві, може «не спрацювати» на іншому. Тому при перевірці вірогідності та застосовності даних, інформації та вироблення рекомендацій може знадобитися велика кількість часу і ресурсів.

Таким чином, коли необхідно:

- переглянути стратегії, які стали невідповідними до нових вимог, застосовується стратегічний БМ;
- знайти методи для усунення недоліків у роботі, змінити рівень виробництва щодо конкурентів, використовується бенчмаркінг конкурентоспроможності;
- покращити основні процеси для зміни діяльності за найкоротший термін, застосовують бенчмаркінг процесів;
- покращити діяльність, для якої не існує еталонів – використовується функціональний або загальний бенчмаркінг;
- провести бенчмаркінг при умовах небажаності обміну інформацією з іншими підприємствами й обмеженнями за тимчасових і матеріальних ресурсів, застосовується внутрішній бенчмаркінг;
- зробити пошук інновацій, неможливо використати досвід власних підрозділів, еталон перебуває у зовнішніх підприємствах, використовується зовнішній бенчмаркінг;

– досягти статусу конкурентоспроможності на світовому ринку, застосовується міжнародний або глобальний бенчмаркінг.

До основних принципів бенчмаркінг відносяться:

– принцип якості. Бенчмаркінг повинен концентруватися на якісних показниках аналізованого підприємства;

– систематичне проведення бенчмаркінгу. Бенчмаркінг повинен проводитися постійно, тому що постійно змінюються провідні підприємства і їхні методи роботи. Необхідно постійно й безупинно вивчати як безпосередніх конкурентів компанії, так і кращий у світовій практиці «еталон»;

– плановість у роботі. Всі етапи бенчмаркінгового дослідження необхідно проводити планомірно й послідовно;

– вимірність характеристик та їхня відповідність. Для одержання найбільш оптимального результату необхідно порівнювати ключові характеристики критичних процесів.

**Література:** 1. Mintzberg H., *Strategy safari. A guided tour through the wilds of strategic management [Text]* / H. Mintzberg, B. Ahlstrand, J. Lampel, etc. – 1997; 2. Шкарлет С.М. *Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект [Текст]: монографія* / С.М. Шкарлет. – К: Книж. вид-во НАУ, 2007. – 435 с.; 3. Шлыков В.В. *Организация экономической безопасности предприятия [Текст].* / В.В.Шлыков // *Техника машиностроения.* – 1995. – №1. – С. 28-31.



УДК 343.5

Святуха І.А.

## НАРКОБІЗНЕС ТА ЗБРОЙНІ КОНФЛІКТИ: ПІДґРУНТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.г.н., проф. Голіков А.П.*

Взаємозв'язок між тривалими громадянськими війнами з одного боку та виробництвом наркотичних речовин і наркотрафіком з іншого є досить помітним у сучасному світі. Переважно це твердження стосується коки та опію, рослин, з яких виробляються сильнодіючі, а разом з тим і найбільш прибуткові психотропні субстанції – кокаїн і героїн.

Актуальність теми дослідження обумовлена загрозою зрощення збройних конфліктів та наркобізнесу, котрий у більшості випадків слугує джерелом фінансування повстанських угруповань та інших недержавних

збройних формувань, що створює проблеми людському суспільству не тільки локального, а й регіонального і, навіть, глобального масштабу.

Метою дослідження є виявлення ступеня взаємозв'язку та взаємозалежності між площами культивування наркомістких рослин та його тривалістю у певній країні з одного боку і наявністю або відсутністю збройного протистояння на цій території – з іншого.

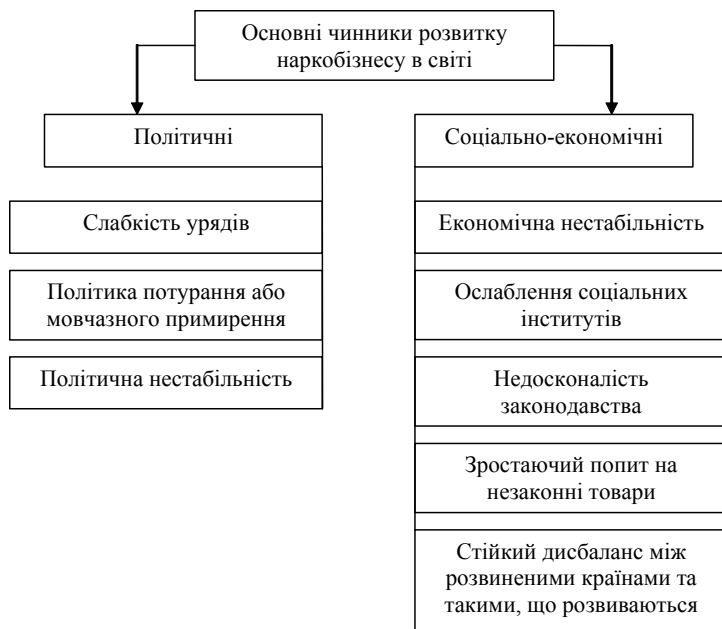


Рис. 1. Основні чинники розвитку наркобізнесу

Складено автором за матеріалами: [2]

Наркобізнес являє собою організовану злочинну діяльність, пов'язану з незаконним обігом наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів (хімічних речовин, необхідних для виготовлення наркотичних засобів та психотропних речовин), що здійснюється у вигляді промислу з метою наживи [1]. Серед числа основних причин і факторів розвитку наркобізнесу в світі можна виділити дві основні групи: політичні і соціально-економічні (рис. 1). На нашу думку, найважливішими чинниками є політична і економічна нестабільність. Це пов'язано з використанням значних фінансових ресурсів від виробництва і продажу наркотичних засобів для досягнення політичних цілей. Підтвердженням цьому є випадки, коли кошти, отримані від контрабанди наркотичних



засобів, спрямовуються на закупівлю зброї для розв'язування і підтримки локальних конфліктів. При цьому розширюються взаємозв'язки організованої злочинності з терористичними та екстремістськими угрупованнями.

Сьогодні більшість площ культивування сировини для виготовлення важких наркотиків (коки і опію) зосереджені в зонах конфліктів, у той час, як контрабанда наркотичних речовин на їх основі об'єднує недержавні збройні угруповання та терористичні організації вздовж незаконного ланцюгу поставок. Однак, так було не завжди: у 1960-х рр. такі країни, як Туреччина, Іран і Болівія виробляли переважну частину світового обсягу опію і коки, проте, на їх територіях збройні конфлікти не відбувалися. Зараз виробництво вищезазначених наркотиків зосереджено переважно в Афганістані, М'янмі, Колумбії та Перу – чотирьох країнах, які зазнали чи не найтриваліших громадянських війн у світі. Тому така тенденція підіймає коло питань щодо феномену взаємодії виробництва і контрабанди наркотиків та збройних протистоянь.

У табл. 1 представлені 9 країн, котрі є найбільшими світовими виробниками важких наркотиків, а також висвітлені особливості культивування наркомістких рослин і характер збройних конфліктів.

Афганістан та Колумбія займають позиції найбільших у світі виробників опію та коки відповідно. М'янма та Перу – навпаки – залишили ці позиції на початку 1990-х рр. і сьогодні виробляють невелику кількість наркотичних речовин. У М'янмі, не дивлячись на заборону культивування опію та на пов'язане з цим скорочення його вирощування, спад виробництва наркотиків не відбувся, оскільки наркоділки переорієнтувалися на виробництво метамфетамінів. Болівія залишається стабільним, середнім за обсягом виробництва джерелом коки. Лаос, Мексика, Пакістан і Таїланд виступають порівняно невеликими країнами-постачальниками опію на світовий ринок.

Загалом, відповідно до табл. 1, сьогодні вирощування наркомістких рослин характерно для країн, де вже існують усталені традиції їх культивування. Приклад Мексики є скоріше виключенням з правила, оскільки опій не можна вважати традиційною культурою для цієї країни: він був завезений іммігрантами з Китаю наприкінці XIX століття і культивувався для експорту в США. Подібно до досвіду Мексики, Колумбія також не може вважати опій своєю традиційною культурою, хоча його вирощували на території країни з 1990-х рр. Це було пов'язане з рішенням колумбійської наркоіндустрії диверсифікувати свій бізнес, котрий до цього концентрувався лише на виробництві кокаїну [4].

Таблиця 1

## Збройні конфлікти та культивування наркотиків [3]

Країна	Тип наркотику, що виробляється	Особливості конфлікту	Збройні угруповання (учасники конфлікту)
Афганістан	Опій (традиційно)	Тривала громадянська війна, не завершена	Хазб-е Ісламі, Талібан, Шура-і-Назар
Болівія	Кока (традиційно)	—	—
М'янма	Опій (традиційно)	Тривалі конфлікти на тлі сепаратизму, не завершені	Об'єднана Армія Держави Ва, Армія Національно-Демократичного Альянсу М'янми, Армія Держави Шан, Армія Оборони Качина
Колумбія	Кока (традиційно), опій (традиція культивування відсутня)	Тривала громадянська війна, не завершена	Революційні Збройні Сили Колумбії, Армія Національного Визволення
Лаос	Опій (традиційно)	Громадянський конфлікт, що стухає	Повстанці «хмонг»
Мексика	Опій (традиція культивування відсутня)	Незначний конфлікт, завершений	Сапатиська Армія Національного Визволення
Пакістан	Опій (традиційно)	Незначний конфлікт, завершений	Ліберальна партія Пакістана
Перу	Кока (традиційно)	Громадянська війна, завершена	Комуністична партія Перу
Таїланд	Опій (традиційно)	—	—

У всіх інших випадках традиційне культивування листів коки і опію для медичних або рекреаційних цілей вкорінювалося у суспільне життя протягом десятиліть, а інколи – і віків. Це підтверджує думку про те, що широкомасштабне культивування наркомістких рослин виникає в першу чергу там, де для цього є історичні передумови і вже сформовані традиції вирощування незалежно від наявності або відсутності збройного конфлікту на території країни. З іншого боку, виробництво не прямо корелює з традиціями вирощування: сучасні головні нарковиробники не мають давніх традицій культивування. Так, Перу і Болівія почали вирощувати листя коки раніше за Колумбію, а Іран і Пакістан започаткували традицію культивування опію раніше за Афганістан. Тому це наводить на думку, що через зміцнення режиму контролю за нарковиробництвом культивування наркомістких рослин мігрує у зони конфліктів, де такий контроль ослаблений.

Таким чином, наркобізнес – це особливий вид різномірної, економічно надприбуткової, законспірованої, широко розгалуженої злочинної

діяльності високоорганізованого кримінального співтовариства, що має міжнародні контакти і займається незаконними операціями з наркотиками. Ця форма тіньової економіки створює надзвичайно сприятливі умови для розгортання збройних конфліктів, оскільки обидва види незаконної діяльності існують за умов ослаблення центральних урядів, політичної та економічної стагнації. Крім того, тривалість і успіх повстанських угруповань під час збройного протистояння прямо залежать від надійних джерел фінансування, котрими і виступають доходи від наркобізнесу.

**Література:** 1. Потушинська О.П. Наркобізнес як суспільно-небезпечне явище / О.П. Потушинська // Митна безпека. – 2011. – №1 – с. 70-74; 2. Степанова Е.А. Роль наркобізнесу в політeкономії конфліктів и терроризма / Е.А. Степанова. – М.: Весь мир, 2005. – 312 с.; 3. Cornell, Svante E. Narcotics and Armed Conflict: Interaction and Implications. *Studies in Conflict and Terrorism*. 2007, vol. 30, № 3. – p. 207-227. ISSN: 1057-610X; 4. Jenner, Matthew S. *International Drug Trafficking: A Global Problem with a Domestic Solution*. *Indiana Journal of Global Legal Studies*. 2011, vol. 18, № 2. – p. 901-927. ISSN: 1080-0727.



УДК: 338.22 (334.021)

**Сидоров В.И., Ревякин Г.В.**  
**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСАХ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Процесс деиндустриализации украинской экономики, сопряженный с ростом внешней задолженности и истощением золотовалютных резервов страны, свидетельствует о несостоятельности текущей экономической политики Украины и растущей вероятности дефолта государства. В условиях геополитического кризиса и экономической рецессии для Украины крайне важно разработать новую экономическую стратегию развития. Эта стратегия должна учитывать современные мирохозяйственные тенденции и текущее состояние экономики страны с особенностями её финансовой сферы и ресурсной базы.

Главным событием 2014 гг., которое задаст вектор дальнейшего экономического развития всего мира, можно считать 50% удешевление мировой цены на нефть [10]. Снижение цены на нефть имеет ряд последствий глобального масштаба. Прежде всего, результатом низких цен на нефть будет изменение платежных балансов ведущих стран экспортеров

и импортеров нефти. Первые понесут чрезвычайно высокие экономические потери и будут вынуждены использовать свои золотовалютные резервы для уравнивания дефицита бюджета и платёжного баланса, вторые будут наращивать мощности по переработке нефти и производства, активно использующие данный вид энергоресурса, извлекая из своей деятельности сверхприбыли.

Помимо изменений в структуре платежных балансов стран экспортёров и импортеров нефти, понижение цен на данный энергоресурс повлечёт за собой падение цен на биржевые товары, в себестоимости которых большую долю занимает цена на энергоресурсы. В результате данных изменений конъюнктуры мирового хозяйства в выигрыше останутся высокоразвитые страны, импортирующие продукцию первичного сектора экономики и экспортирующие продукцию с высокой добавочной стоимостью. Как следствие, разрыв между развитыми и развивающимися странами за счёт последних изменений будет увеличен.

Поскольку начиная с 2006 г. Украина обладает отрицательным сальдо торгового баланса – необходимо искать проблему в самой структуре торговли страны [2]. В структуре экспорта Украины преобладает продукция с низкой добавочной стоимостью (неблагородные металлы, продукция сельскохозяйственного сектора экономики, минеральное сырьё и т.д.), которые в основном своём большинстве являются биржевыми товарами. В результате согласно с приведенным выше тенденциям мировой экономики, Украина будет наращивать отрицательное сальдо своего торгового и платёжного балансов. Помимо этого, относительная стоимость энергоносителей на внутреннем рынке Украины выросла, поскольку вместе с 50% снижением цен на нефть произошла 200% девальвация гривны [5, 10]. Так, при курсе гривны 8 грн. за доллар и при стоимости нефти в размере 100 долларов за баррель, украинской промышленности 1 баррель нефти обходился по цене в 800 грн., а при курсе гривны 25 грн. за доллар и цены на нефть в размере 50 долларов за баррель – украинской экономике 1 баррель нефти начал обходиться 1250 грн., т.е. внутренние цены на энергоносители выросли приблизительно в полтора раза [5,10].

При такой экономической конъюнктуре Украины политические предпосылки искореняют возможность привлечения обширных капитальных иностранных инвестиций при относительно низкой премии за риск.

Таким образом, Украина оказалась в довольно сложном положении: разрушенные производственные мощности на Востоке страны нуждаются в обширных капитальных вливаниях, но даже при их осуществлении

цена на ключевые статьи экспорта Украины будет падать, что, в конечном итоге, приведёт к государственному дефолту. При этом, текущий инвестиционный климат страны исключает возможность привлечения обширных прямых инвестиций и организацию полной производственной цепочки высокотехнологических товаров с высокой добавочной стоимостью.

Не смотря на столь сложную экономическую ситуацию в стране, у Украины возникла уникальная возможность наладить производство высокотехнологических товаров, которые бы были конкурентоспособны на мировых рынках. В качестве базисной стратегии экономического развития страны должна послужить концепция, являющееся симбиозом меркантилистской теории международной торговли, а также концепции импортозамещения с последующей экспортной ориентацией экономики.

Для реализации вышеназванной стратегии экономического развития Украины необходимо учитывать если не абсолютные, то относительные преимущества страны на мировом рынке. Данные преимущества, прежде всего, связаны с недавними изменениями конъюнктуры Украинской экономики. Они заключаются в более чем 200% девальвации национальной валюты и излишка трудовой силы, сопряженным с высоким уровнем безработицы и относительно низким уровнем заработных плат по стране. Уровень безработицы в III квартале 2014 г. в Украине достиг 9,3% [9], а средняя зарплата по Украине по состоянию на декабрь 2014 г. составила 4012 грн. (приблизительно 160 долларов США) [2]. Для сравнения в Китае, являющимся лидером в экспорте трудозатратой продукции, средняя заработная плата по состоянию на 2013 г. составляла 3000 юаней (450 долл. США) [8].

Ввиду описанных выше причин, Украина должна начать специализироваться на экспорте продукции, в производстве которой в большом объёме задействована рабочая сила. Такими сферами производства могут послужить машиностроение и текстильная промышленность. Если развитие текстильной промышленности является относительно мало затратным, то машиностроение нуждается в обширных капитальных инвестициях. Однако, при наличии столь дешевой рабочей силы и сложившейся политической ситуации, возможно, наилучшим вариантом будет являться создание сборочных цехов продукции машиностроения на территории Украины. Данный вектор развития украинской экономики имеет ряд преимуществ перед иными программами развития:

- уменьшение безработицы на территории Украины ввиду обширного задействования рабочей силы;

- эффективный найм дешёвых высококвалифицированных кадров;
- относительно низкие капитальные инвестиции для обустройства сборочных цехов;
- растущая девальвация национальной валюты будет снижать издержки иностранных инвесторов по заработной и арендной плат в средне- и долгосрочной перспективах;
- ввиду слабости национальной валюты, одной из подходящих форм международной торговли могут стать операции с давальческим сырьём (толлинг).

Таким образом, Украина может стать импортером полуфабрикатов в виде узлов и деталей и экспортером готовых изделий. Данная экономическая схема уже давно применяется в международной торговле для повышения конкурентных позиций ТНК. Этот механизм позволяет преодолеть таможенные и административные барьеры, направленные на ограничения импорта готовой продукции, т.к. на импорт готовой продукции в виде узлов и деталей устанавливаются низкие таможенные пошлины, что, в свою очередь, способствует оптимизации налоговых отчислений ТНК.

Для Украины результат реализации данной стратегии можно представить в двух направлениях:

- заполнение внутреннего рынка страны высококачественными товарами национального производства;
- возможность выхода на внешние рынки благодаря наличию соответствующей правовой базы, созданной в рамках участия Украины в ВТО и заключению Соглашения об ассоциации Украины с Европейским союзом.

В вышеназванных организациях и соглашениях Украина фигурирует в качестве развивающейся страны, т.е. она обладает высокими импортными пошлинами на продукцию первичного сектора экономики в высокоразвитые страны (в частности страны ЕС) и в тоже время низкими импортными пошлинами на высокотехнологическую продукцию в те же страны. В виду этого, ключевыми фигурами в реализации данной стратегии могут послужить крупнейшие ТНК азиатского региона, на пути, к европейскому рынку которых стоят существенные тарифные и нетарифные ограничения.

В свою очередь, для максимизации эффекта от предложенной экономической стратегии можно провести следующие реформы:

- подведение надлежащей правовой базы для эффективного функционирования Еврорегионов на территории Украины с делегированием

таким образованиям определенных властных полномочий в сфере подписания двусторонних инвестиционных соглашений;

– принять соответствующие нормативно-правовые нормы, которые бы ограничивали экспорт из Украины товаров первичного сектора экономики (введение экспортных пошлин) и стимулировали экспорт готовой продукции. Зеркально отображенные правовые нормы должны быть приняты и для импорта товаров.

Обусловленная стратегия экономического развития Украины является жизнеспособной и без реализации вышеперечисленных реформ, однако, их внедрение способствовало бы оптимизации платёжного баланса страны и снизило бы политические риски для иностранных инвестиций.

В заключении мы бы хотели сказать, что предложенная стратегия развития Украины на сегодняшний день, на наш взгляд, является оптимальной на пути становления Украины в качестве высокотехнологичного государства. В первые годы реализации данной стратегии Украина будет выступать в качестве внешнеэкономического посредника между Европой и Азией (данное положение ей сулится как цивилизационно, так и экономически), затем по истечению времени и после перенятия азиатского опыта по внедрению высоких технологий, возможно налаживание собственных цепочек производства на базе будущей материально-производственной базы.

**Литература:** 1. Голиков А.П. Еарорегион «Слобожанищина» и трансграничное сотрудничество Украины и России, Трансграничные проблемы стран СНГ / А.П. Голиков, П.А. Черномаз. – М., 2003. – с. 208–210;. 2. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>; 3. Мировое хозяйство и международные экономические отношения / А.П. Голиков, Г.П. Артёменко, Н.В. Багров та ін. – Симферополь, 2003. – 432 с.; 4. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с. 5. Национальный Банк Украины [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/>; 6. Ревякин Г.В. Правопреемство Украины в отношении двусторонних инвестиционных соглашений и их влияние на инвестиционный климат страны / Г.В. Ревякин // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали VII науково-практ. конф. молодих вчених 5 квітня 2013 року. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2013. – с. 274-278; 7. Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ ім. Каразіна, 2015. – 268 с.; 8. Список стран по средней зарплате [Електрон. ресурс]. // Википедия – свободная энциклопедия. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список\\_стран\\_по\\_средней\\_зарплате](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_средней_зарплате); 9. Уровень безработицы в

Україне [Електр. ресурс]. // Финансовый портал «Минфин». – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>; 10. Crude Oil Brent [Електрон. ресурс]. // NASDAQ. – Режим доступа: <http://www.nasdaq.com/markets/crude-oil-brent.aspx?timeframe=1y>; 11. International Labour Organisation [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org>

\*\*\*

УДК 339.5

**Слащов Р.Д.**  
**СТАТИЧНІ ЕФЕКТИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**  
**В ІНТЕГРАЦІЙНІЙ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН**  
**ЄВРАЗІЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СОЮЗУ (ЄАЕС)**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л.І.*

Регіональна інтеграція відноситься до процесів комплексної трансформації і характеризується інтенсифікацією відносин між державами. Вона створює нові форми управління, співіснуючі з традиційними формами інститутів державного управління на національному рівні. В даний час регіональна інтеграція розглядається як багатоаспектний процес, який поряд з економічною кооперацією також включає питання політики, безпеки, соціального та культурного взаємодії. В основі більшості існуючих схем інтеграції залишається торговельна та економічна інтеграція [1, с. 38].

Метою дослідження є виявлення особливостей у взаємній торгівлі країн ЄАЕС.

Сумарний обсяг зовнішньої торгівлі товарами держав – членів Митного союзу і Єдиного економічного простору (далі – ТЗ і ЄЕП) з третіми країнами за I півріччя 2014 склав 442,1 млрд дол. США, у тому числі експорт товарів – 288,2 млрд дол., імпорт – 153,9 млрд дол. Порівняно з I півріччям 2013 обсяг зовнішньоторговельного обороту скоротився на 1,6%, або на 7,1 млрд дол., імпорту – на 5,5% (на 9 млрд дол.), експорт зріс на 0,7% (на 1,9 млрд дол.). профіцит зовнішньої торгівлі склав 134,3 млрд дол., у той час як за I півріччя 2013 він становив 123,4 млрд дол. (див. рис. 1) [2, с.13].

За оперативними даними обсяг зовнішньої торгівлі товарами держав – членів Митного союзу і Єдиного економічного простору з третіми країнами за січень-грудень 2014 року склав 868,5 млрд доларів США, у тому числі експорт – 556,5 млрд доларів США, імпорт – 312 млрд доларів



США. У порівнянні з аналогічним періодом 2013 року обсяг зовнішньої торгівлі скоротився на 6,9%, або на 64,5 млрд доларів США, експорту – на 5,3% або на 31,2 млрд доларів США, імпорту – на 9,6%, або на 33,3 млрд доларів США. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами склалося позитивне в розмірі 244,5 млрд доларів США. За січень-грудень 2013 року його величина становила 242,4 млрд доларів США. Без обліку паливно-енергетичних товарів обсяг експорту товарів в треті країни зменшився на 2,3%, обсяг імпорту – на 9,6%.

	янв.-июль 2014	<i>Справочно: янв.- июль 2013</i>
Взаимная торговля	-10,7%	-6,6%
Торговля с 3-ми странами	-1,2%	-0,7%
Экспорт из ТС	1,2%	-2,9%
Импорт в ТС	-5,4%	3,5%

В С

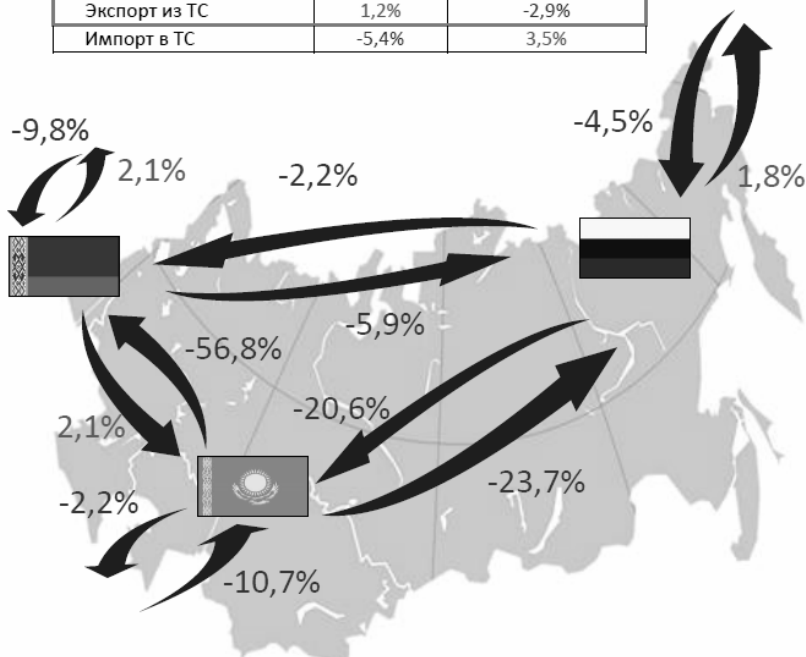


Рис. 1. Зовнішня і взаємна торгівля товарами держав – членів МС і ЄС у січні-липні 2014 (зміна вартісних обсягів в дол. США, у %) [4]

Загальне скорочення обсягів взаємної торгівлі в січні-грудні 2014 року порівняно з відповідним періодом попереднього року склало 7,1 млрд доларів США, або 11%. За мінеральним продуктам показник знизився на 3 559 млн доларів США (на 16,8%), металів і виробів з них – на 1 865

млн доларів США (на 22,3%), машин, обладнання та транспортних засобам – на 880,6 млн доларів США (на 6,7%) [3].

В країнах – членів ЄАЕС, зокрема Білорусі, Казахстану і Росії, спостерігається скорочення динаміки взаємної торгівлі та переорієнтація експортних поставок в далеке зарубіжжя. При цьому динаміка зростання експорту в країни далекого зарубіжжя випереджає темпи зростання поставок всередині Співтовариства (рис. 1). Аналогічна ситуація складається у відношенні динаміки імпорتنих поставок цих країн. Зниження динаміки взаємної торгівлі пов'язано: а) з більшою привабливістю і різноманітністю ринків далекого зарубіжжя; б) з низьким рівнем диверсифікації структури зовнішньої торгівлі країн – учасниць ЄврАзЕС; в) невисокими якісними характеристиками імпорتنих товарів інтеграційного об'єднання в порівнянні з їх зарубіжними аналогами.

За останні десять років в експорті з Білорусі, Казахстану і Росії відбулися певні структурні зміни. Зокрема, динамічно зростають темпи і питома вага експортних поставок на зовнішні ринки мінеральних продуктів, в першу чергу сирової нафти і нафтопродуктів, а також чорних і кольорових металів. Як наслідок продовжує посилюватися сировинна спрямованість експортного сектора економіки Казахстану та Росії.

В цілому змістовний аналіз зовнішньоторговельних відносин країн-членів ЄврАзЕС дозволяє стверджувати, що зовнішня торгівля в інтеграційному об'єднанні характеризується відсутністю серйозних змін у структурі конкурентних переваг [5, с.92]. Відбувається посилення товарної концентрації експорту (при одночасному зниженні рівня диверсифікації поставок) у торгівлі з розвиненими економіками, а також значними резервами в реалізації експортного потенціалу в торгівлі всередині ЄврАзЕС і за його межами.

Тенденції, виявлені в торговельній політиці країн – членів Співтовариства, свідчать про те, що без серйозних змін структури конкурентних позицій в експорті, в основі яких, безсумнівно, лежить структура національних економік, інтенсифікація взаємної торгівлі як усередині інтеграційного об'єднання, так і за його межами, є вкрай складним завданням [5, с. 93]. Таким чином, можна стверджувати, що статичні ефекти у взаємній торгівлі, які теоретично повинні відбуватися, тобто рівень взаємної торгівлі повинен зростати, у випадку країн ЄАЕС статистично не підтверджується.

**Література:** 1. Е.Ю. Винокуров, А.М. Либман «Система индикаторов евразийской интеграции: основные выводы» // Евразийская Экономическая Интеграция. – 2009. №4 (5). – с. 038-057; 2. Внешняя торговля

товарами государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за I полугодие 2014 года: Статистический бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. – Москва: «Onebook.ru», 2014. – 276 с.; 3. Об итогах внешней и взаимной торговли товарами Таможенного союза и Единого экономического пространства Январь-декабрь 2014 // <http://www.eurasiancommission.org>; 4. Внешняя и взаимная торговля товарами государств–членов ТС и ЕЭП в январе-июле 2014. – [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/economyViews/Documents/bild1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/economyViews/Documents/bild1.pdf); 5 Хусаинов Б.Д. Страновые предпочтения и конкурентоспособность экспорта Беларуси, Казахстана и России // Евразийская Экономическая Интеграция. 2011. – №2 (11). – с. 71-96.

\*\*\*

УДК 339.97

**Сорокіна А.В., Дехтяренко Н.І., Навіцкас В.А.**  
**ОСОБЛИВОСТІ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

*Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Алексеева Т.І.*

Міграційна політика є «продукт» конкретно-історичної політичної системи, розглянутої у часі і просторі, з урахуванням всіх реалій, властивих навколишньому середовищу даної політичної системи [2].

Рушійною силою міграції є боротьба особистості за власне самоствердження в житті, що гарантується, захищається та охороняється міжнародним правом. Саме тому в межах сучасного напрямку зовнішньої міграційної політики України та її внутрішнього положення дана тема стає актуальною.

Основні засади міграційної політики України визначено Указом Президента України «Про заходи щодо посилення боротьби з незаконною міграцією» від 18 січня 2001 р. № 22. Цим Указом встановлено, що одним з основних напрямів міграційної політики України є вдосконалення роботи щодо запобігання та припинення незаконної міграції іноземців та осіб без громадянства в Україну і через її територію [5].

Особливостями сучасної міграційної ситуації в Україні є стабілізація інтенсивності стаціонарних міграцій та перехід до додатного міграційного балансу за збереження значних обсягів зовнішніх трудових міграцій. Україна зіткнулася з рядом загроз національній безпеці держави, що пов'язані з міграційними процесами, якими виступають: зменшення чисельності населення, зокрема міграційне зменшення кількості осіб

молодого та середнього віку; еміграція висококваліфікованих спеціалістів; приток та транзит нелегальних мігрантів з країн, що розвиваються, включаючи кримінальні елементи; нелегальна міграція наших співгромадян за кордон.

Міграційна політика держави формується в умовах, основними рисами яких є:

- прийняття заходів із залучення населення і робочої сили в країнах-реципієнтах;
- збільшення тривалості перебування за кордоном довгострокових мігрантів, посилення тенденцій переходу тимчасової трудової міграції у постійну форму;
- світова фінансова криза, яка безумовно відобразиться на тенденціях міграційних процесів [4].

Надмірний, безконтрольний виїзд українців за кордон може стати національною проблемою та значно вплинути на більшість інтеграційних процесів, до яких прагне Україна.

Закон України «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» від 21 січня 1994р. № 3857-ХІІ, регулює порядок здійснення права громадян України на виїзд з України і в'їзд в Україну, порядок оформлення документів для зарубіжних поїздок, визначає випадки тимчасового обмеження права громадян на виїзд з України і встановлює порядок розв'язання спорів у цій сфері.

Громадяни країн, з якими Україна підписала міжнародні договори про взаємні безвізові поїздки громадян (за винятком громадян країн СНД), в'їжджають в Україну за паспортними документами за умови наявності страхового поліса і належним чином оформленого запрошення (в оригіналі) від юридичних чи фізичних осіб в Україні, якщо інше не передбачено міжнародними договорами [6].

Трудова міграція, як і безробіття, є природним процесом ринкових відносин. Однак Україна сьогодні стала одним з основних трудових донорів для країн Західної Європи, тоді як ринок праці нашої держави відчуває гостру потребу в фахівцях практично у всіх галузях економіки. Тому саме це є однією з причин занепаду економіки нашої держави.

Міграційна проблема є глобальною, адже переміщення населення між державами стосується всіх континентів земної кулі, її розв'язання можливе за умови поєднання зусиль усієї міжнародної спільноти. Відповідно до угоди з Кабінетом Міністрів України щодо співробітництва у сфері міграції, підписаної 03.12.1999 р. та ратифікованої 13.07.2000 р., Міжнародна організація міграції за погодженням з уряду здійснює в Україні такі міграційні програми:

– сприяння розвитку потенціалу системи управління міграцією, консультативні послуги та інші заходи технічного співробітництва з міграційних питань;

– інформація у галузі міграції;

– урегулювання міграції громадян, іноземців та осіб без громадянства;

– міграційна допомога біженцям, раніше депортованим особам та іншим особам, які потребують допомоги;

– повернення кваліфікованих людських ресурсів;

– інші програми [2].

Світовий досвід свідчить про важливість міграційних процесів для економіки країни. Саме тому необхідно створювати належні умови функціонування даного сектору, і можливо в майбутньому зможемо отримати позитивний результат від міграції, що безумовно надасть, з одного боку, стабільності економіці, а з іншого – впевненість в майбутньому громадянам України.

**Література:** 1. Закон України «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua>. 2. Державна міграційна політика України – Доступ з: <http://www.pravo.vuzlib.su/book.html>. 3. Богомолов О. Т. *Анатомія глобальної економіки*. – М.: ИКЦ «Академкнига», – 2011. – 216 с. 4. *Проблеми формування міграційної політики України в сучасних умовах* – Доступ з: <http://dspace.nbuv.gov.ua>. 5. *Причини міграційних процесів в Україні* – Доступ з: <http://book.net/index.php>. 6. *Загальні умови безвізового в'їзду іноземців на територію України* – Доступ з: <http://studopedia.net>.



УДК 338.92

Сухочев І.С.

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В США ТА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: проф., к.т.н. Матюшенко І.Ю.*

В сучасних умовах посткризового становлення економічних процесів в країнах світу зберігається актуальність використання програмно-цільових інструментів в рішенні проблем розвитку виробничої сфери з метою досягнення кардинальних зрушень в економічній сфері і, як наслідок, суспільного відтворення з урахуванням нових факторів, обумовлених розповсюдженням ознак інформаційного суспільства.

Узагальнення зарубіжного досвіду свідчить, що основне завдання макроекономічної політики в сфері модернізації промислової структури країни полягає у створенні умов для підтримки динамічного інвестиційного процесу. Країни, які за порівняно короткий термін після другої світової війни модернізували свій промисловий сектор економіки (Японія, Південна Корея, Тайвань, деякі західноєвропейські держави), відрізнялися дуже високою питомою вагою інвестицій у валовому національному продукті. Стимулювання інвестицій з метою модернізації промислової структури проводилося і в США як на початку 60-х років, так і в 80-ті роки минулого століття.

Модернізація та інтенсивний розвиток пріоритетних галузей виробничої сфери у США зумовили потребу активізації міжгалузевого переливання капіталу, відносно збільшення промислового капіталу у грошовій формі, активізацію залучення іноземних інвестицій. Порівняно із законодавством інших розвинених країн світу законодавство США щодо іноземних інвестицій вважається м'яким. На приплив іноземного капіталу у 80-ті роки істотно вплинули результати перебудови системи загальноєкономічного регулювання, а саме: відсутність обмежень на розмір експорту-імпорту; уведення нової податково-амортизаційної політики; зменшення прямого втручання держави у проблеми приватного бізнесу та створення сприятливих умов для функціонування останнього тільки методами державного економічного регулювання системи господарювання.

Система заходів федерального уряду доповнюється спеціальними програмами із залучення іноземного капіталу урядами штатів. Ці програми передбачають різні системи пільгового кредитування та страхування іноземних інвестицій, надання земельних ділянок для будівництва промислових підприємств тощо.

Загальнодержавні цільові програми розглядаються на рівні федеральної законодавчої і виконавчої влади США і фінансуються з федерального бюджету. Найбільш важливі рішення за такими програмами приймаються конгресом США, який визначає генеральні цілі регіональних програм, сукупність програмних заходів, максимально допустимі розміри асигнувань з федерального бюджету, а також встановлює права та обов'язки органів, на які покладається керівництво проведенням програмних заходів. Моніторинг реалізації цільових програм здійснюється періодично, а саме: конгрес проводить слухання про хід реалізації здійснюваних програм.

Пріоритетність цільових програм повною мірою визначається відповідно до закону про міжурядову співпрацю (1968 р.), за яким президент

США отримує право встановлювати правила, оцінку та порядок розгляду федеральних програм і проектів, що роблять вплив на економічний розвиток того чи іншого району [1].

США до теперішнього часу накопичили дуже багатий досвід у сфері програмного бюджетування, моніторингу і оцінки державних програм. Центральним органом моніторингу і оцінки державних програм в органах виконавчої влади США є Адміністративно-бюджетне управління (далі – ОМВ). Крім того, дуже значну роль в моніторингу і оцінці програм в Сполучених Штатах грають недержавні організації, в т.ч., недержавні дослідницькі центри («think tanks»), незалежні консультанти, і університети.

ОМВ є найбільшим, по числу співробітників і об'єму бюджету, підрозділом Адміністрації президента США. Структурно ОМВ складається з Департаменту бюджету (Budget Review Division), що відповідає за підготовку федерального бюджету США і організацію його виконання, і п'яти управлінь, зайнятих питаннями організації державного управління. Одним з п'яти управлінь є Управління по персоналу і ефективності (Office of Performance and Personnel Management, OPPM). Основним завданням OPPM є оцінка результативності діяльності федеральних органів виконавчої влади США і робота по її підвищенню. У цій діяльності OPPM проводить роботу по моніторингу і оцінці державних програм. Також OPPM здійснює методологічне керівництво кадровими службами федеральних органів влади США [2].

У 2001 р. ОМВ вперше розробило єдину систему рейтингової оцінки програм – PART (Program Assessment Rating Tool) з метою підвищення ефективності і результативності державних програм в США в 2001 – 2009 рр. PART – інструмент оцінки цільових програм, який ґрунтується на вивченні програм за допомогою широкого кола показників-чинників. Система PART була повністю впроваджена в 2004 р. ОМВ використав PART для визначення сильних і слабких сторін федеральних програм і, в першу чергу, розглядав програми з точки зору ефективності їх виконання [3].

Оцінка бюджетних програм за методикою PART основана на серії питань, які утворюють логічно послідовну систему, що дозволяє оцінити ефективність програм в широкому сенсі. «Перевага цієї моделі – інтегральна оцінка ефективності бюджетних програм, що представляють собою зважену (з урахуванням коефіцієнта «ваги» питання в загальному значенні) оцінку результатів аналізу різних аспектів підготовки, реалізації, контролю і результатів кожної програми». Кожна програма оціню-

ється за допомогою анкети, на підставі відповідей на питання програмі привласнюється рейтинг. Анкетне опитування розділене на чотири групи, які мають наступні вагові коефіцієнти [4]: мета Програми і Проект – 20%; Стратегічне Планування – 10%; Управління Програмою – 20%; Результати – 50%.

У 2010 р. адміністрація президента Б. Обами підготувала, а Конгрес США прийняв «Акт про модернізацію Закону про результати державної діяльності» (The Government Performance and Results Act (1993) Modernization Act, далі – GPRAMA) [3]. GPRAMA відмінив систему оцінки PART, замінивши її на менш формальну і гнучкішу систему оцінки «пріоритетних цілей» федеральних органів виконавчої влади США. Крім того, GPRAMA також пропонує: робити більший акцент на оцінці програм; спростити вимоги до звітності про виконання програм в цілях зменшення тягаря на агентства і OMB; приділити більшу увагу зменшенню ризиків невиконання програми; поліпшити взаємодію з Конгресом, громадськістю і іншими зацікавленими особами з питань оцінки програм; запустити усебічну програму досліджень для вивчення порівняльної ефективності різних стратегій і програм і забезпечення досягнення бажаних результатів програм.

GPRAMA також посилив функцію моніторингу і оцінки програм всередині відомств, створивши досить жорстко побудовану внутрішньовідомчу систему оцінки результативності. Відповідно до положень GPRAMA, уся поточна діяльність відомства повинна контролюватися заступником керівника відомства – Головним директором по операціям (Chief Operating Officer, COO). Безпосередньо головному директору по операціям має бути підпорядкований Директор по підвищенню результативності (Performance Improvement Officer, PIO). Для кожної з цілей федерального рівня, один з керівників відомства призначається «Відповідальним за досягнення мети» (Goal leader). Дуже важливу роль в методологічному забезпеченні стратегічного моніторингу і оцінки грає Рада з підвищення результативності (Performance Improvement Council, PIC).

Таким чином можна зробити такі висновки:

- 1) Досвід використання державних інвестиційних програм свідчить про наявність різних механізмів та інструментів підтримки розвитку виробничого сектору;
- 2) Відповідно до умов України і наявного стану виробничого комплексу доцільно запровадити процес розробки та реалізації державної інвестиційної програми, який включає: визначення стратегічної мети, основних цілей й задач державної інвестиційної програми; оцінку природно-



ресурсного потенціалу, зокрема соціально-економічного, фінансово-економічного, інтелектуального, інвестиційного потенціалів; оцінку розвитку інвестиційного середовища; визначення державних інвестиційних пріоритетів; оцінку рівня розвитку виробничої й соціальної інфраструктури.

**Література:** 1. Азаров М.Я. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / М. Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша. – Т.4. – К.: НДФІ, 2004. – 368 с. 2. Офіційний сайт Світового банку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.worldbank.org/oed/ecd/tools/PART\\_June07.ppt](http://www.worldbank.org/oed/ecd/tools/PART_June07.ppt). 3. Katharine Mark and John R. Pfeiffer *Monitoring and Evaluation in the United States Government – An Overview. Independent Evaluation Group, World Bank Group. Washington, DC, 2011.* 4. Беленчук А.А. Эффективность расходов бюджета: подходы и сравнения / А.А. Беленчук // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. – 2010. – № 3. – с. 42.

\*\*\*

УДК 339.1

Таран А.Ю.

## МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОВІДНИХ КРАЇН ЗОНИ ЄВРО В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Якубовський С.А.*

Відповідно до доповіді «Глобальна конкурентоспроможність 2014-2015», яка щороку публікується Світовим економічним форумом (Давос, Швейцарія), перше і друге місця в рейтингу займають Швейцарія та Сінгапур. За рік їхні позиції не змінилися. Трійку замкнули США, які рік тому займали п'яте місце [6].

Рейтинг охоплює 144 країни; деякі в ньому відсутні (наприклад, Білорусь), Україна посіла 76-те місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності, піднявшись на вісім сходинок, а минулого року Україна впала у цьому рейтингу на 11 позицій. За базовими показниками Україна посідає наступні позиції: 130-те за розвитком інституцій, 68-ме за розвитком інфраструктури, 105-те за макроекономічним середовищем, 43-те за рівнем охорони здоров'я та освіти. За ефективністю ринку товарів Україна посідає 112-те місце, ринку праці – 80-те, за складністю ведення бізнесу Україна посідає 99-те місце, за рівнем інновацій – 81-е. Найбільш складними факторами для ведення бізнесу є корупція, політична нестабільність та доступ до фінансування. Сусідами України по рівню конкурентоспроможності стали Словачія (75) та Хорватія (77).

До топ-10 країн із найкращою конкуренцією увійшли п'ять членів ЄС: Фінляндія (4-те місце), Німеччина (5), Нідерланди (8), Велика Британія (90) та Швеція (10). Компанію ним склали Японія (6) та Гонконг (7) [6]. Конкурентоспроможність країн Євросоюзу поліпшується завдяки поступовій стабілізації економіки. Так, Німеччина і Данія поліпшили свої показники в порівнянні з результатами минулого року і закріпилися в першій десятці рейтингу. Швеція і Норвегія зайняли 5 і 10 місця, проте конкурентоспроможність цих країн зменшилася порівняно з минулим роком.

Серед периферійних економік Європи, позиції Ірландії (15 місце), Іспанії (39 місце) і Португалії (43 місце) покращилися, а Італії (46 місце) і Греції (57 місце) стали гірше [6].

Конкурентоспроможність визначається як набір інститутів, політичних заходів і факторів, що впливають на рівень продуктивності країни, рейтинг розраховано на основі комбінації загальнодоступних і власних спеціалізованих даних за 12 вимірами – доданків конкурентоспроможності, які спільно представляють всеосяжну оцінку конкурентоспроможності економіки. Вищезазначене свідчить про потребу дослідження конкурентоспроможності країн (у тому числі, країн Євросони), виявлення чинників, які впливають на показники в рейтингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження міжнародної конкурентоспроможності країн зробили М. Портер, Р. Барро, Д. Веймер, Е. Вайнінг, А. Варнер, К. Ланкастера, В. Нордхауза, П. Ромера, Д. Стігліц, Г. Холліс, Р.Фатхутдінов, Л. Антонюк, О. Завада, Ю. Іванова.

Метою цього дослідження є обґрунтування шляхів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн Євросони в умовах посткризового розвитку.

Основні результати дослідження. В умовах глобалізації світової економіки та відкритості національних економіки, зокрема країн Євросони, актуалізуються питання адаптації до кон'юнктури міжнародного ринку та забезпечення стійкості конкурентних переваг, що означає загострення конкуренції і вимагає розробки інноваційних механізмів підвищення конкурентоспроможності.

Євросона є валютним союзом, що об'єднує держави-члени Європейського Союзу, де єдиним законним платіжним засобом є євро. Євросона нині охоплює такі країни як Австрія, Бельгія, Кіпр, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Італія, Ірландія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія та Іспа-

нія. Умовою вступу до Єврозони стала відповідність їх економічного стану встановленим європейським критеріям.

Разом з тим, країни не уникнули негативного впливу світової фінансової кризи. В умовах посткризового розвитку виникли питання щодо зміни стратегії розвитку як країн Єврозони, так і інших країн, які є членами Європейського союзу. Передусім, йдеться про можливість у найближчій і віддаленій перспективах виходу ряду країн-членів Європейського Союзу з єврозони, а також певних змін у системі управління об'єднанням [5].

Наслідки фінансової кризи обумовили розробку і реалізацію нової економічної стратегії «Європа–2020» (2010). Основною ціллю стратегії є допомога державам подолати наслідки глобальної кризи й повернутися на шлях сталого розвитку. Стратегія «Європа–2020» включає такі три основних фактори зміцнення економіки:

1. Розумне зростання: розвиток економіки, основою якої є знання та інновації.

2. Стійке зростання: створення економіки, основою якої є доцільне використання ресурсів, екології і конкуренції.

3. Всеохоплююче зростання, що сприятиме підвищенню рівня зайнятості населення, досягненню соціальної і територіальної згоди [5].

Вищеперераховані фактори зміцнення економіки направлені на підвищення рівня конкурентоспроможності європейських країн на міжнародному ринку.

Зазначимо, що конкурентоспроможність – це багаторівневе, багатаспектне поняття, що характеризує динамічну, керовану властивість об'єкта оцінки, визначається сукупністю конкурентних переваг і недоліків і виражене в здатності витримати конкуренцію в системі ринкових відносин в розглядуваний період часу [1]. В посткризових умовах особливо гостро проявляється проблема обмеженості матеріально-фінансових ресурсів, і виникає необхідність якісних проривів у конкурентоспроможності й випередженні конкурентів.

Конкурентоспроможність на міжнародному ринку залежить від економічних, інституційних, політичних, культурних, людських і освітніх чинників. Проте, успіх у міжнародній конкуренції визначають не стільки власне фактори виробництва, скільки те, де й наскільки продуктивно вони застосовуються [4].

Внесок виробничих ресурсів у посилення конкурентних переваг товаровиробників і країни визначається не стільки їх запасами, обсягами, вартістю, доступністю, скільки їх структурою, якістю та ефективністю

використання, швидкістю їх створення, удосконалення та пристосування до потреб національної та світової економіки [2].

Наприклад, у сучасному забезпеченні конкурентоспроможності фірми на міжнародному ринку відіграють важливі переваги її ресурсозберігаючих технологій, розвиток можливостей трудових ресурсів і комплексне вивчення інформації на ринку щодо можливості підвищення конкурентоспроможності фірми.

Міжнародна конкурентоспроможність базується на інтегральному зважуванні різноманітних факторів. Країнам Єврозони, щоб підвищити свою конкурентоспроможність варто впроваджувати реформи у таких напрямках, як: національна економіка; участь у міжнародних економічних зв'язках; держава; фінанси; інфраструктура; управління на рівні фірми; наука і техніка; людський фактор.

Особливу увагу необхідно приділити ролі окремих територій (регіонів, земель, провінцій), які входять до складу країни і від конкурентоспроможності яких залежить досягнення національної конкурентоспроможності. Кожна територія з наявними їй конкурентними позиціями та перевагами має стати повноправним суб'єктом економічних відносин, має можливість забезпечити належний рівень конкурентоспроможності як в середині держави, так і за її межами.

Висновки. Конкурентоспроможність країн Єврозони залежить від економічних, соціальних і політичних факторів і визначає позиції цих країн або на внутрішньому і зовнішньому ринках. В посткризових умовах основними заходами підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн є реформування національної економіки; участь країн та окремих територій (регіонів, провінцій) у міжнародних економічних зв'язках; вдосконалення управління фінансами; перегляд і реформування інфраструктури; вдосконалення управління на рівні фірми; зростання ролі науки і техніки; людський фактор.

**Література:** 1. Должанський І. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К., 2006. – 384 с.; 2. Малихіна С.В. Міжнародна конкурентоспроможність – як пріоритетний фактор розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / С.В. Малихіна // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – К.: НТУ, 2012. – Вип. 10; 3. Пархоменко Н. Формування та оцінка конкурентоспроможності регіонів України / Н.М. Пархоменко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46 (1019) – с. 16-23; 4. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М.: Издательский дом Вильямс, 2002; 5. Радзівєвська С.О. ЄС в умовах глобальної нестабільності

та інтеграційні перспективи України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2548/1/Radzievska.pdf>; 6. Україна піднялася на 76-те місце в світовому рейтингу конкурентоспроможності. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2014/09/3/7025625/>; 7. Уніят А. В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / Алла Уніят // Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – с. 7-13; 8. Eurostat – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

\*\*\*

УДК 330.341.1:339.9(569.4)

Таршис Е.Б.

## ІННОВАЦІЙНЕ ПІДґРУНТЯ УСПІШНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІЗРАЇЛЮ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., доц. Черномаз П.О.*

Сучасний глобалізований світовий ринок висуває до країн як суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності певні вимоги. При їх виконанні успішність країни на світовому ринку стає підґрунтям для її сталого динамічного розвитку.

Експортна діяльність країни як джерело валютних надходжень є важливим рушієм її соціально-економічного розвитку. Досвід свідчить, що найбільшого економічного успіху досягають ті країни, які мають диверсифіковану експортну стратегію з перевагою високотехнологічного сектору. Прикладом саме такого підходу є експортна діяльність Ізраїлю.

За соціально-економічною типологією Ізраїль є розвиненою країною з високим рівнем доходів. За даними Світового банку ВВП на душу населення в 2013 р. становив тут 36 тис. дол. (у поточних цінах) [1]. Темп зростання ВВП у 2012–2013 рр. складав 3% на рік.

Незважаючи на невеликі розміри території (22 тис. кв. км), лише 8-мільйонне населення та відсутність значних природних ресурсів, Ізраїль є одним із провідних гравців на світовому ринку.

Як свідчать дані Ізраїльського інституту експорту, за 65 років існування незалежної єврейської держави її експорт зріс у більш ніж 15 тисяч разів [2]. Якщо на момент проголошення держави Ізраїль у 1948 р. річний обсяг експорту товарів та послуг становив близько 6 млн дол., то в 2013 р. за даними Світового банку цей показник досяг 95,7 млрд дол. (тобто близько 12 тис. дол. на душу населення).

Зовнішньоекономічна діяльність Ізраїлю відзначається динамічністю та стабільністю. Як видно з рис. 1, за 5 років з 2009 по 2013 рр. в Ізраїлі відбувалося постійне зростання обсягів експорту й імпорту товарів та послуг, при цьому сальдо торговельного балансу було позитивним, за винятком незначного від'ємного значення в 2011 р.

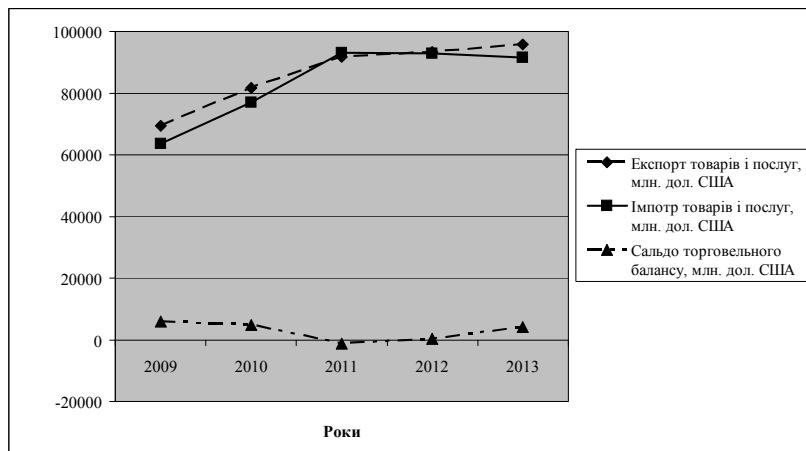


Рис. 1. Показники зовнішньоекономічної діяльності Ізраїлю в 2009–2013 рр., млн дол. США

Складено автором за даними [1]

За даними Ізраїльського інституту експорту Ізраїль посідає 6 місце у світі за інтенсивністю збільшення експорту з 1948 року, поступаючись лише трьом арабським країнам та двом державам південно-східної Азії [2]. Найвищий рівень зростання експорту за звітний період мав місце в ОАЕ (150 тис. разів), друге місце посідає Південна Корея, де експорт за 65 років зріс у 29 тис. разів. За ними ідуть Оман і Катар з 24-тисячним збільшенням експорту, а замикає п'ятірку лідерів Тайвань з цифрою зростання експорту в 17 тис. разів. Але слід підкреслити, що всі три арабські країни домоглися цього високого показника передусім за рахунок експорту сировини (збільшення обсягу видобутку нафти та зростання світових цін на неї). Отже, справжніми конкурентами Ізраїлю щодо зростання експорту, що базується на високих технологіях, стали лише дві нові індустріальні азіатські країни – Південна Корея і Тайвань.

Розглянемо складові ізраїльського успіху в експортній діяльності.

За даними Центрального статистичного бюро Ізраїлю промисловий експорт країни в 2013 р. склав 66,8 млрд дол., збільшившись на 5,8% порівняно з 2012 р [3]. Експорт продукції обробної промисловості збіль-

шився на 5,6%, а продукції сільського, лісового господарства та рибної промисловості – на 9,0%.

Найбільш значні обсяги експорту дали наступні галузі промисловості: обробка алмазів (15,7 млрд дол., або 23,5% промислового експорту), виробництво комп'ютерного, електронного та оптичного устаткування (11,6 млрд дол., 17,4%), виробництво хімічних речовин і хімічних продуктів (11,3 млрд дол., 16,9%) і виробництво фармацевтичної продукції (6,3 млрд дол., 9,5%).

Отже, основою ізраїльського товарного експорту є діаманти, високо-технологічне обладнання, добрива і ліки [2].

Розподіл експорту продукції обробної промисловості за рівнем технології показує, що частка експорту високотехнологічної продукції в 2013 р. склала 43,7% від загального обсягу експорту продукції обробної промисловості, що є досить високим показником.

Основою цього є перш за все державна політика, спрямована на підтримку інноваційного сектору економіки. Про це свідчить рейтинг країн світу за потенціалом інноваційної діяльності та її результатами, що міститься в доповіді «Глобальний інноваційний індекс» (ГІІ) за 2014 р., яка видається спільно Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності [4]. Ізраїль за значенням ГІІ посідає 15 місце в рейтингу зі 143 країн, випереджаючи такі інноваційно розвинені країни, як Південна Корея (16 місце) і Японія (21 місце). Лідерами ж рейтингу є Швейцарія, Велика Британія і Швеція. При цьому за таким важливим показником, як валові витрати на НДДКР (% від ВВП), Ізраїль є одним зі світових лідерів, посідаючи друге місце у світі (3,93% ВВП в 2012 р.), поступаючись лише Південній Кореї (4,36%).

Крім того, вдало обрана ізраїльськими ювелірами ніша світового ринку алмазів, приносить значні доходи від експорту діамантів. Близько третини світового обсягу виробництва необроблених алмазів імпортується до Ізраїлю і надходить на Ізраїльську алмазну біржу, звідки алмазна сировина потрапляє на світовий ринок [5].

На ізраїльських підприємствах з огранювання і полірування алмазів, що вважаються найбільш передовими у світі, використовуються складні технології обробки, багато з яких розроблені саме в Ізраїлі. Технологічні досягнення ізраїльських діамантерів (лазерне обладнання для огранки, автоматизоване полірувальне обладнання, комп'ютерні системи автоматизованого проектування тощо) сьогодні використовуються у світовій алмазній промисловості.

Ізраїльське діамантове виробництво вийшло за межі Ізраїлю, і тепер дочірні підприємства працюють в Індії, Китаї, Африці та інших країнах світу. Більшість алмазів, оброблюваних за межами Ізраїлю, є дрібними каменями. Після обробки їх ввозять до Ізраїлю для оцінки та сортування, після чого вони експортуються ізраїльськими компаніями на ринки Північної Америки, Азії та Європи.

За даними Центрального статистичного бюро Ізраїлю експорт послуг у 2013 р. склав 33,7 млрд дол. (що становить 35% загального експорту), збільшившись на 8,2% порівняно з 2012 р [3]. Найбільш значущою статтею експорту послуг є бізнес-послуги (23,55 млрд дол., або близько 70% експорту послуг), у тому числі послуги з досліджень та розробок (8,3 млрд дол., 25%) і комп'ютерні послуги та програмне забезпечення (5,5 млрд дол., 16%). Крім того, у структурі експорту виділяються туристичні та транспортні послуги.

Отже, при наданні послуг нерезидентам ізраїльські компанії використовують перш за все свій інноваційний потенціал, а також унікальність території (пам'ятні місця трьох світових релігій, курорти Мертвого та Червоного морів тощо).

Висновки. Вдало сформована структура експорту Ізраїлю є основою для динамічного і сталого соціально-економічного розвитку країни. Головним чинником стрімкого збільшення обсягів ізраїльського експорту є передусім державна політика, спрямована на підтримку інноваційного сектору економіки, який пропонує світовому ринку як високотехнологічні товари, так і інноваційні бізнес-послуги.

**Література:** 1. *The World Bank: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>*; 2. *Израильский экспорт: бриллианты, удобрения, технологии и лекарства: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://il4u.org.il/blog/about-israel/economy/izraelskij-eksport-brillianty-udobreniya-texnologii-i-lekarstva>*; 3. *The Central Bureau of Statistics: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cbs.gov.il>*; 4. *The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wipo.int/econ\\_stat/ru/economics/gii/](http://www.wipo.int/econ_stat/ru/economics/gii/)*; 5. *Израиль – ведущий мировой центр алмазного бизнеса: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.israelidiamond.co.il/ru/News.aspx?boneId=2396&objid=135>*.





Ткачук Д.Р., Чичина О.А.

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ФУНДАМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Сучасні явища глобалізаційного світу вимагають від держави чіткої організації функціонування всіх сфер господарювання. Нестабільність та відсутність механізмів національної безпеки, робить країну вразливою до глобальних кризових явищ.

Питання національної безпеки є вкрай актуальним в наші дні, оскільки воно набуває значення елементу міжнародних відносин та є фундаментом майбутнього розвитку країни. Сьогодення надає іншого сенсу поняттю «національна безпека», тим паче найважливішими завданнями у сфері національної безпеки залишається визначення національних інтересів, конкретизація їх змісту, характеру та пріоритетності, виявлення загроз національних інтересів, їх класифікація; пошук оптимальних за складом та використанням ресурсів, які дають змогу забезпечити їх реалізацію та захист. Поняття «національна безпека» стає організаційним поняттям, яке об'єднує стан ситуації щодо об'єкту відносин (економічна, енергетична, екологічна, інформаційна, воєнна та ін.).

Розробці такого бачення національної безпеки присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників: І. Білько, О. Бодрука, З. Варналія, О. Воловича, В. Геєця, М. Эрмошенка, В. Ліпкана, І. Мішина, О. Павленка, В. Третьака та ін.

Проте відсутні єдині підходи як до визначення основних понять, так і щодо механізмів забезпечення, що, на нашу думку, мають впливати із сформованих тенденцій, рівня розвитку, можливостей держави.

Так, В. Ліпкан національну безпеку розуміє як систему (процес) управління загрозами та небезпеками, за якого державними і недержавними інституціями гарантується розвиток національних інтересів народу України, джерел його духовного і внутрішнього добробуту, а також забезпечується ефективне функціонування самої системи національної безпеки [1], О. Бодрук вважає, що національна безпека – це певний стан конкретної соціальної системи, що характеризує ступінь її стабільності. Колишній міністр оборони США Г. Браун свого часу зазначав, що національна безпека – це «здатність зберігати фізичну цілісність і територію, підтримувати економічні відносини з іншими державами світу, на різних рівнях захищати від зовнішнього негативного впливу свої інститути і систему управління, контролювати свої кордони» [2].

Таким чином, виходячи саме з цих визначень ми робимо висновок, що економічна безпека країни, з однієї сторони, є важливою складовою системи національної безпеки, що формує захист національних інтересів, з іншої – є безпосередньою умовою дотримання і реалізації національних інтересів щодо забезпечення фінансування, формування доходів та витрат тощо.

Найяскравіший взаємозв'язок між національною безпекою та її економічною складовою проводять наступні вчені:

В. Шлемко, І. Бінько розглядають економічну безпеку як стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави. Взаємозв'язок економічної безпеки та соціально-політичної та національно-етнічної стійкості доводить І. Мішина, що трактує її зі сторони економічних відносин, горизонтальних і вертикальних, між різними суб'єктами з приводу досягнення такого рівня розвитку економіки, при якому здійснюється ефективне задоволення потреб і гарантований захист інтересів, навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [3]. М. Єрмошенко зазначає, що економічна безпека характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [4].

Саме на цьому визначенні економічної безпеки ми повинні зупинитися та підкреслити його емкість, на основі котрої ми вважаємо, що економічна безпека – це свого роду забезпечення в довгостроковій перспективі таких систем показників як:

1. Економічна незалежність (фінансова, сировинно-ресурсна, інноваційна тощо);
2. Економічна стабільність (рівень розвитку, що гарантує відчуття безпеки сьогодні та в майбутньому);
3. Економічний розвиток (інноваційно-інвестиційна активність, реструктуризація, фінансове оздоровлення).

Економічна безпека держави вимагає наявності достатньої кількості ресурсів для реалізації відтворювальних процесів і забезпечення соціальної стабільності, зокрема енергетичних ресурсів. Тому окреслених показників ми звертаємо увагу на сировинно-ресурсний фактор, який є своєрідним фактором розвитку суспільства в цілому. В Україні цей фактор найяскравіше проявляється в енергетичній безпеці країні, яка є запорукою самодостатності економічного розвитку.

Цей взаємозв'язок ми простежили в працях зарубіжних та українських вчених, зокрема: Л. Абалкіна, М. Кизима, Н. Резнікової, Г. Пастернак-Таранушенко, С.Сухіна, В. Шлемко.

Провівши аналіз сутності визначень терміну «енергетична безпека» вищезазначених вчених, ми дійшли до висновку. Енергетична безпека є однією із найважливіших функціональних складових економічної безпеки. Енергетична безпека – стан захищеності національних інтересів в енергетичній сфері, від загроз енергетичного характеру, стан забезпечення економіки енергетичними ресурсами або забезпеченість економіки паливно-енергетичними ресурсами. Враховуючи нерівномірне розташування паливно-енергетичних ресурсів за країнами світу, енергетична безпека для країн-імпортерів – це забезпечення надійності їх енергопостачання, для країн-експортерів – закріплення на стратегічних ринках за економічно вигідними цінами. Енергетична безпека – система поєднання потенціалів [5].

**Література:** 1. Ліпкан В.А. Національна безпека України у світлі теорії самоорганізації / В.А. Ліпкан // *Держава і право*. – 2002. – № 16. – с. 142-148; 2. Сак Т. В. Інформаційні технології та економічна безпека / Т.В. Сак // *Інноваційна економіка*. – 2013. – №6. – с. 336-340; 3. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія]. / В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько. – К.: НІСД. – 1997. – с. 8-9; 4. Денчев К. Мировая энергетическая безопасность: история и перспективы / К. Денчев. – Новая и новейшая история. – 2010. – № 2. – с. 34-77; 5. Микитенко В.В. На чому базується енергетична безпека держави / В. В. Микитенко // *Вісник НАН України*. – 2005. – № 3. – с. 41-47.

\*\*\*

УДК 338.1(83+8):303.211:303.446

**Черномаз П.А., Коняева Е.Г.**

## **СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧИЛИ И НАИБОЛЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАН ЮЖНОЙ АМЕРИКИ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*

Руководство Чили ведет разумную экономическую политику, что дает возможность этой стране быть сильным независимым государством в Южной Америке. Одной из важных особенностей экономики Чили является высокий уровень развития внешней торговли. На экспорт товаров и услуг приходится около одной трети ВВП страны, при этом руды и металлы составляют более 60% от общего объема экспорта. Чили является

важным мировым экспортером медной руды, продажа которой обеспечивает пятую часть государственных доходов.

С 2003 по 2013 годы ВВП Чили увеличивался на 4-5% в год, за исключением некоторого снижения в 2009 году из-за мирового финансового кризиса.

Этому способствовало то, что Чили углубила свою давнюю приверженность либерализации торговли подписанием соглашения о свободной торговле с США, которое вступило в силу 1 января 2004 года. Также Чили подписано 22 торговых договоров, охватывающих 60 стран, включая соглашения с Европейским Союзом, МЕРКОСУР, Китаем, Индией, Южной Кореей, Мексикой. Чили присоединилась к Соединенным Штатам и девяти другим странам в переговорах о торговом соглашении Транс-Тихоокеанского партнерства. В мае 2010 года после подписания Конвенции ОЭСР Чили стала первой южноамериканской страной-членом этой международной организации [1].

Правительство Чили придерживается фискальной политики, позволяющей в периоды экономического роста и высоких цен на медь накапливать средства в государственном резервном фонде. Стабилизационный фонд Чили создан в 1985 году. Ежегодно Министерство финансов Чили устанавливает ориентировочную (базовую) цену на медь. Если реальная экспортная цена превышает базовую, то излишек доходов перечисляется из бюджета в фонд. По состоянию на 31 декабря 2012 года стабилизационный фонд, который не зависит от резервов Центрального банка, составлял 20,9 млрд долл. США. Правительство Чили успешно использовало средства этого фонда для реализации программ финансового стимулирования во время экономического спада 2009 года.

По основным экономическим показателям среди наиболее развитых стран Южной Америки Чили занимает ведущие позиции (табл. 1). Основной причиной большой разницы в таких показателях, как объёмы ВВП, экспорта и импорта Чили по сравнению с некоторыми странами Южной Америки (Аргентиной, Бразилией, Колумбией), является, то, что эти страны превосходят Чили по размерам территории и численности населения. К примеру, ВВП Чили в 2013 г. по данным Всемирного Банка (277,2 млрд дол. США) был в 2,2 раза меньше, чем ВВП Аргентины (609,9 млрд дол. США) и в восемь раз меньше, чем ВВП Бразилии (2246,0 млрд дол. США). Однако показатель ВВП на душу населения, определяющий уровень экономического развития страны, у Чили равен 15,7 тыс. дол. США и является вторым по величине среди стран Южной Америки после Уругвая [2]. Это свидетельствует о том, что уровень жиз-

ни в Чили достаточно высокий при низком уровне инфляции (1,8%), который в Бразилии и Уругвае соответственно равен 6,2% и 8,6%.

Показатели темпов роста ВВП также превосходят показатели большинства стран Южной Америки: Чили – 4,1%, в то время как Бразилия – 2,5%, Аргентина – 2,9%. Это свидетельствует о том, что страна динамично развивается. Уровень безработицы невысок и находится примерно на одном уровне с другими странами Южной Америки.

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных экономических показателей Чили и некоторых стран Южной Америки за 2013 год

Экономические показатели	Чили	Бразилия	Аргентина	Уругвай
ВВП, млрд долл. США	277,2	2246,0	609,9	55,71
Темпы роста ВВП, %	4,1	2,5	2,9	4,4
ВВП на душу населения, дол.	15732	11208	14760	16351
Инфляция, %	1,8	6,2	н/д*	8,6
Уровень безработицы, %	6,0	5,9	7,5	6,6
Объём экспорта, млрд долл. США	77,9	244,8	85,1	10,5
Объём импорта, млрд долл. США	75,7	241,4	71,3	12,5
Государственный долг, % к ВВП	13,9	59,2	45,8	62,8

\* Правительство Аргентины объявил, что темпы инфляции, публикуемые с 2007 г., не соответствуют действительности, и с 2014 г. будет применяться новая методология подсчета.

Таблица составлена авторами по материалам [1-2].

Важной для развития экономики особенностью внешнеэкономической деятельности Чили является положительное сальдо экспорта-импорта. Государственный долг Чили относительно к ВВП составляет 13,9%, что является низким значением для стран Южной Америки и указывает на взвешенность политических и экономических решений, принимаемых руководством страны.

Таким образом, по достигнутым показателям Чили является одной из наиболее экономически стабильных и динамично развивающихся стран Южной Америки.

**Литература:** 1. Central Intelligence Agency: The World Factbook: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>. 2. The World Bank: Countries: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/country>.

\*\*\*

Чичина О.А.

## ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ КРИЗЬ ПРИЗМУ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.е.н., доц. Журавльов О.В.*

Аналіз трансформаційних процесів в Україні та очевидних загроз національній безпеці в умовах соціально-економічної кризи вимагають нової парадигми росту та розвитку держави. Ґрунтуючись на міжнародний опит, ми визначили, що альтернативною стратегією розвитку є концепція сталого розвитку (sustainable development) [1].

Ця стратегія є найактуальнішою, оскільки в сучасному світі глобальні проблеми стають викликами для кожної країни та залучення їх в глобальний простір робить економіки країн все більш вразливими.

Кожна з країн повинна гарантувати національну безпеку, щоб бути активним актором на світовій карті. Причиною розробки концепції сталого розвитку був пошук виходу із глобальних криз – економічної, демографічної, ресурсної, продовольчої, екологічної, соціальної.

Позитивні результати розвитку держави за стратегією сталого розвитку ми спостерігаємо тільки в країнах із соціально-орієнтованою економікою, такі як Швейцарія, Швеція, Норвегія. Для країн із перехідною економікою ця стратегія не дала перспектив, а глобальна економічна криза 2008 року та переорієнтація цілей використання ресурсів стала загрозою стабільності національної безпеки країн.

На сьогоднішній день боротьба за суверенні права над природними ресурсами стала суттєвим фактором глобальної безпеки (економічної та воєнної). Конфлікти за природні ресурси відбуваються в дипломатичній формі або в формі яких-небудь інших претензій до проблемних держав із переліку failed states (країн, де є проблеми в сфері прав людини і демократії).

Світ вже увійшов в еру «глобального полювання» на енергоресурси, включаючи поклади нетрадиційних енергоресурсів. Військова кампанія проти Лівії, що входить до десятки провідних країн світу з найбільшими запасами сланцевого газу, є підтвердженням такої тенденції. Ресурсних країн не так багато, як споживачів енергоресурсів, якими є практично усі члени світового співтовариства. Як правило, ресурсні країни належать до іншого цивілізаційного простору, аніж країни-споживачі (ОПЕК та ОЕСР, наприклад). Тому, на «глобальне полювання» за енергоресурсами автоматично накладатиметься «конфлікт цивілізацій» [2].

Проблематика енергетичної безпеки за таких тенденційна буває ключового значення для успішності розвитку країн. В цьому контексті, успіх тої чи іншої країни в її економічному розвитку забезпечуватиметься не тільки за рахунок прямого доступу до енергоресурсів. В умовах міжнародної нестабільності деяка частина країн, що має ті чи інші поклади енергоресурсів, намагатиметься забезпечити енергетичну самодостатність у поєднанні з енергоефективністю та енергозаощадженням. Розвинені країни з високим рівнем споживання первинних енергоресурсів використовуватимуть міжнародну кооперація в рамках провідних світових економічних та військових альянсів на зразок ЄС та НАТО, завданням яких є забезпечення усіма можливими засобами як доступу до джерел енергоносіїв, так і створення оперативних можливостей допомоги тому чи іншому учаснику за рахунок стратегічних інших резервів. Адже грамотно вибудована система, що забезпечує регулярне стабільне постачання енергоресурсів як за звичайних, так і за надзвичайних обставин стане гарантією розвитку країни та збереження її суверенітету й територіальної цілісності [3].

Тим паче енергетика перетворилася з економічного на політичний чинник, що заважає їй стати економічно конкурентоспроможною на міжнародному ринку.

Так на прикладі України ми бачимо, що Європейський Союз зацікавлений в Україні як енергетичному партнері, але з ЄС Україна підписує лише меморандуми та спільні заяви, які не мають зобов'язального характеру. Натомість з Росією Україна підписує обов'язкові до виконання угоди, а українські компанії підписують з російськими контракти, які більше відповідають Енергетичній стратегії Росії, аніж України, поглиблюючи енергетичну залежність держави.

Енергетична політика залишаються ахіллесовою п'ятою України упродовж всього періоду з часу проголошення незалежності. Жодна із стратегічних цілей – зниження енергомісткості ВВП, інтенсифікація розробки власних покладів енергоресурсів, диверсифікація джерел та шляхів постачання енергоносіїв, формування стратегічного нафтового резерву, створення ядерно-паливного циклу – не досягнуті [4].

Найнебезпечніші виклики для енергетичної безпеки України виникають у трьох сферах:

1. Законодавча база – через відсутність єдиного механізму прийняття законів та укладення міжнародних угод у сфері енергетики. Документи, що стають частиною нормативно-правової бази України, часто не відповідають вимогам європейського законодавства. Крім того, іноді важко

простежити чіткий зв'язок між цілями документа й конкретними заходами, що мають бути вжитими для їх досягнення;

2. Система управління енергетикою, яка є неефективною і не забезпечує потреб української економіки;

3. Сировинна база – недостатність природних ресурсів і неможливість ефективного використання наявної сировинної бази [5].

Реорганізація енергетичного сектору, що здійснювалась в Україні наприкінці 90-х, не мала на меті галузеву оптимізацію у відповідності з законами функціонування ринкової економіки. Метою стала концентрація та централізація фінансових потоків галузі з метою встановлення контролю за ними з боку домінуючих кланово-олігархічних угруповань, що корумпували владу, а в подальшому утворили з неї паразитарний симбіоз. У нафтогазовому, атомно-енергетичному та електроенергетичному секторах, ця модель призвела до їх функціонування за нерозвиваючим алгоритмом із спрямуванням прибутків на приватні офшорні рахунки і перекладенням боргових зобов'язань на державні компанії.

Перманентні боргові проблеми нафтогазового сектору стали причиною політичних поступок у 1997 році, коли Україна була змушена погодитись на збереження іноземної військової присутності на своїй території в обмін на погашення боргів минулого періоду, та 2010 року, коли було дано згоду на пролонгація перебування ЧФ до 2042 року в обмін на преференції в ціні газу. Такі обміни свідчать про використання газових поставок як важеля політичного впливу і невійськового фактору тиску на країну-опонента, фактично розв'язання «енергетичної війни», що й до сьогодні не знайшло адекватного відображення у міжнародному праві.

Тим часом, в минулому десятиріччі не тільки Україна, а і Європейський континент, та й світ в цілому, непомітно вступив в еру енергетичних воєн. І це не тільки «глобальне полювання» за енергоресурсами. Вуглеводні та інфраструктура їх доставки стали знаряддям економічного тиску та шантажу. Енергетична війна не сприймається в масовій свідомості як війна. Але наслідки її багато в чому подібні до наслідків війни реальної, а в чомусь навіть переважають їх. Замість окупації території здійснюється захоплення ринку та активів без збройного вторгнення. В результаті війни енергетичної активи лишаються неушкодженими, а економічному потенціалу країни-жертви може бути нанесено відчутних збитків та викликано системні кризові явища, здатні загальмувати або й відкинути країну в економічному розвитку.

Ми бачимо, що енергетична безпека набуває ключового значення для успішності розвитку країн. Цей фактор посилюється в наслідок того,



що кількість природних ресурсів, економічна ефективність використання котрих при існуючих технологіях, знаходиться на достатньо високому рівні неминує знижується в останнє десятиліття. Технологічні прориви, особливо в сфері нових енергетичних технологій не виправдалися та світ все ще залишається залежним від вичерпних ресурсів. Тому подальшу стратегію розвитку слід формувати на основі оптимізації використання існуючих ресурсів при скороченні кількості відходів, тобто розвиток «зеленої економіки».

**Література:** 1. *Потапенко В. Устойчивое развитие – как альтернативная стратегия формирования новой Украины / В. Потапенко // Бюлетень Інституту стратегічних досліджень «Нова Україна». – К.: Нова Україна, 2014. – №1. – с. 31-39;* 2. *Енергетична безпека України: зб. ст. та аналіт. матеріалів / за заг. ред. О.О. Воловича / Національний інститут стратегічних досліджень, Регіональний філіал у м. Одесі. – Одеса, 2009. – 356 с.;* 3. *Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г.А. Пастернак-Таранушенко – К.: Київський екон. інститут менеджменту, 2003. – 320 с.;* 4. *Розпорядження КМУ «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» №145-р від 15.03.2006 р. // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%>;* 5. *Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття / за заг. ред. А.К. Шидловського, М.П. Ковалка. – К., 2001. – 398 с.*

\*\*\*

УДК 339.972

Чучмай Г.Ю.

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА КИТАЮ: ДИНАМІКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Залучення і використання іноземних інвестицій є і залишатиметься одним із стратегічних завдань зовнішньоекономічної політики КНР. Китай домігся вражаючих успіхів у розробці нормативно-правової бази щодо залучення та застосування інвестицій протягом останніх двох десятиліть, що призвело до активізації припливу іноземного капіталу. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку материкового Китаю в 2014 році склав 119,56 млрд дол. США це на 1,7% більше, ніж у 2013 році. Позитивну роль у збільшенні річного показника зіграла реформа системи реєстрації статутного капіталу, це призвело до збільшення кі-

лькості підприємств з іноземним капіталом в Китаї. Згідно з даними міністерства комерції КНР, в грудні 2014 року обсяг інвестицій в китайську економіку збільшився на 10,3%, до 3,32 млрд дол. Обсяг зарубіжних інвестицій Китаю в нефінансові сектори в 2014 році збільшився на 14,1%, до 102,9 млрд дол. Під час глобальної економічної кризи, зменшення надходжень ПІІ в Китай було невеликим, порівняно з іншими країнами, що свідчить про те, що Китаю вдалося уникнути прямого впливу світової фінансової кризи. У 2009 році ПІІ становили 90 млрд дол., а вже у 2010 році надходження ПІІ відновилися й досягли 105,7 млрд дол. в країну [5]. В КНР спостерігається тенденція зростання ПІІ, що зображено на рис. 1.

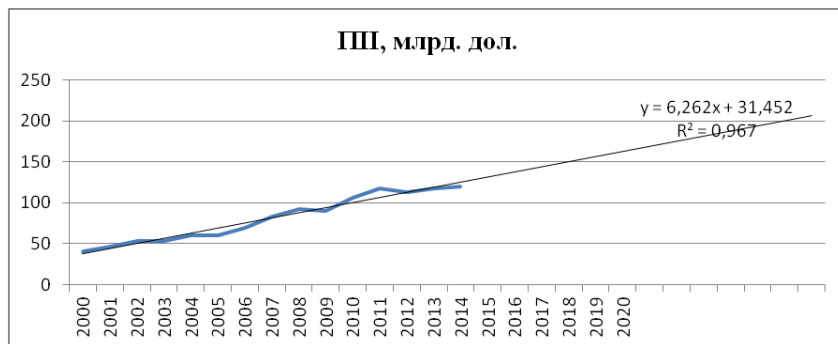


Рис. 1. Динаміка надходження ПІІ у Китай, млрд дол. США, 2000-2014 рр [4]

На основі даних розміру надходження ПІІ у Китай 2000-2014 рр. було побудовано лінію тренда, що дозволила зробити прогноз до 2020 року, з імовірністю настання прогнозу 96,6%. Дивлячись на лінійну лінію тренда, можна припустити, що розмір ПІІ буде поступово збільшуватися і у 2020 року практично досягне 170 млрд дол. США.

Головними джерелами ПІІ для економіки КНР залишаються 10 азіатських країн і регіонів, у тому числі, Гонконг (52,8%), Сінгапур (4,7%), Японія (3,6%) і Корея (2,4%). Також вагомими джерелами ПІІ є Британські Віргінські острови (9,1%), Західне Самоа (1,6%) і Франція (1,1%). Країни Азії забезпечують 66,84% всіх ПІІ, країни Євросоюзу забезпечують 4,8%, країни Північної Америки – 3,2%, основні вільні порти – 14%. Обсяг інвестицій з США виріс на 34,9%, у той час як обсяг прямих інвестицій з країн Європейського Союзу впав на 41,3% [5].

На Східний регіон припадає 77% від усього інвестування, тоді як на Центральний регіон 9%, а на Західний регіон – 14%. Нерівномірність

розміщення іноземних інвестицій по регіонах Китаю об'єктивно впливає з рівня їх розвитку. Східний регіон, де склалися потужні галузеві комплекси, розвинена інфраструктура і сформувалася адекватна конкурентна середа, характеризується значними обсягами прямих іноземних інвестицій. У Західному та Центральному регіонах Китаю:

- домінують підприємства з вузькою галузевою спрямованістю, з високою часткою державної участі;
- низький рівень розвитку ринкових відносин стримує приплив іноземного капіталу.

Відстала економіка Центрального та Західного регіонів (превалювання державних підприємств (80%), відсутність надійного ринкового механізму, гіпертрофований розвиток важкої промисловості) не стимулює іноземних інвесторів вкладати кошти в ці регіони [3].

До основних проблем інвестування в КНР відносять невисокий рівень розвитку захисту прав інвесторів і корпоративного управління, соціального середовища та підприємницької культури. Серйозним питанням також є нормативно-правова база, тому що система регулювання в Китаї є неясною і призводить до додаткових витрат і невинуватених ризиків. Відсутність ефективного захисту прав інтелектуальної власності, недобросовісна конкуренція і труднощі в пошуку потрібних клієнтів також можна віднести до проблем інвестування у КНР. Іншим складним аспектом китайського ринку є сильна залежність від моделі зростання за рахунок експорту. Частина китайської бюрократії все ще прагне захистити місцеві фірми, особливо державні підприємства, від імпорту, в той же час заохочуючи експорт. Ці питання китайської економіки створюють серйозні проблеми у розвитку багатьох секторів країни і в узгодженні з економічними стандартами в світі.

З метою вирішення проблемних питань, в КНР еволюціонує офіційна політика щодо до іноземних підприємств. Урядом ставиться завдання крок за кроком зрівняти в економічному відношенні (податки, сертифікація продукції, захист навколишнього середовища й ін.) іноземні підприємства з національними. Також встановлюється політика сприяння нормативній лібералізації, що дозволить більш широкі можливості для вкладення інвестицій в нові проекти, а також для придбання китайських підприємств. Стратегія відкритості передбачає не тільки глобалізацію китайської економіки, але і її регіоналізацію. Остання в прогностичний період повинна проводитися у двох напрямках – внутрішньому і зовнішньому. У першому випадку весь Китай ділиться на економічні райони, які повинні спеціалізуватися на певних видах промислового виробництва.

ва та інтегруватися в єдину народногосподарську систему з єдиним загальнонаціональним ринком. Стратегія глобалізації китайської економіки це входження китайської економіки в цілому у світове господарство, в світовий ринок, незалежно від того, де той чи інший сегмент ринку знаходиться, будь-то в Європі, Азії, Америці і т.д [2].

Інвестиції служать додатковим джерелом коштів, передових технологій, сучасного менеджменту, сприяють ринковим перетворенням, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Активізація припливу іноземного капіталу в країну і формування передумов для залучення іноземних інвестицій розглядається в якості одного з пріоритетних напрямків діяльності китайської держави. Але незважаючи, на позитивний вплив ІІІ на економіку, в діяльності зарубіжних підприємців на території КНР можна виділити негативні моменти: надмірний тиск припливу капіталу на курс валюти і, відповідно, цінову конкурентоспроможність країни в довгостроковій перспективі; шкідливі наслідки діяльності іноземного капіталу: ресурсні, екологічні, соціальні.

Незважаючи на негативні моменти, влада як і раніше стимулює приплив ІІІ, але пріоритет уряду змістився зі збільшення кількості на підвищення якості ІІІ. Один з основних напрямів державної політики – заохочення транснаціональних корпорацій перенести свої центри дослідження та розробки в КНР.

З погляду місткості ринку капіталів, економічного зростання, рівня грамотності робочої сили, рівня заробітної плати, стану соціально-політичної ситуації в країні Китай має переваги перед іншими країнами. Тому у Китаю є можливість продовжувати у великих розмірах залучати іноземний капітал. Попередні роки реформ виявили одну з невідомих раніше рис китайської економіки здатність поглинати колосальну масу іноземних інвестицій у формі закордонної техніки, обладнання, технологій, наукових знань і т.д., тобто колосальну ємність внутрішнього ринку для іноземної техніки [1].

У 2014 році акцент по залученню ІІІ був зміщений у бік галузі високих технологій, енергозбереження, екологічної промисловості та сфери послуг. Використання Китаєм іноземних інвестицій як і раніше буде рости порівняно високими і стабільними темпами.

**Література:** 1. Балакін В.І. Інвестиційна стратегія КНР до США, Японії та ЄС: навч. посіб. / В.І. Балакін; 4-те вид., перероб. і доп. – М.: ИДВ РАН, 2012. – 254 с.; 2. Наумов І.Г. Стратегія економічного розвитку КНР 1996 – 2020 рр. і проблеми її реалізації: навч. посіб. / І.Г. Наумов – К: Центр навчальної літератури, 2012. – 200 с.; 3. Статисти-

чна інформація [Електронний ресурс]. – ComTradeChina. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: [www.comtradechina.ru/](http://www.comtradechina.ru/); 4. Статистична інформація/ [Електронний ресурс]. – PopulationReferenceBureau. 2013 World Population Data Sheet. ComTrade China. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.prb.org/>; 5. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – UNCTAD Handbook of Statistics. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/>



УДК 339.9:338.439

**Широкопад Е.Э.**  
**РОЛЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ**  
**В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина*  
*Научный руководитель: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Потенциальный дефицит продовольствия является едва ли не самой старой из всех глобальных проблем, с которыми человечество столкнулось на современном этапе своего развития – она обсуждается уже более двух веков. Но возможно, что именно сейчас мы подошли к «точке невозврата», после перехода через которую стоимость преодоления проблем, связанных с решением трудностей различных стран и континентов в сфере продовольствия, окажется на порядок более высокой.

Изучение продовольственной проблемы лежит на границе нескольких экономических теорий. Во-первых, это теория предельной полезности, поскольку уровень производства продовольствия зависит от ресурсов, являющихся конечными (земля и вода), и стоимость продуктов питания возрастает вследствие ограниченности доступа к данным ресурсам. Во-вторых, глобальная продовольственная проблема изучается в рамках многочисленных теорий международной торговли, поскольку до сих пор ведутся споры о том, что лежит в основе проблемы: абсолютный недостаток продуктов питания в мире или же их неправильное распределение, вследствие которого часть стран голодает, а другая часть – ежедневно отправляет излишки продовольствия в мусорные ведра. В-третьих, продовольственная проблема является одной из основополагающих составляющих теории устойчивого развития. Таким образом, мы сталкиваемся с большим разнообразием учений, так или иначе затрагивающих мировой рынок продовольствия и его провалы, но при этом не можем констатировать наличие единой концепции, позволяющей четко сформулиро-

вать как само определение глобальной продовольственной проблемы, так и пути ее решения.

В данной работе мы ограничимся мнением, что под глобальной продовольственной проблемой подразумевается рост цен на продукты питания, который заставляет голодать наиболее бедные слои населения в большинстве стран мира. В качестве основной характеристики глобальной продовольственной проблемы можно привести высказывание Ж. Ширан, исполнительного директора Всемирной продовольственной программы ООН: «Несмотря на значительный рост производства продовольствия в мире, мы вынуждены констатировать, что сегодня голодающих больше, чем когда бы то ни было. Мы выкладываем на полки супермаркетов продукты, но люди просто не могут себе позволить их купить».

Теоретический подход к продовольственной проблеме претерпел значительные изменения за период изучения данной проблематики в научной литературе. Так, изначально продовольственная проблема в экономической науке была синонимом понятия «голод» и определялась как «внезапный дефицит продуктов питания, вызванный природными катаклизмами (засуха, наводнение) или экологическими катастрофами (извержения вулканов, эпидемии)». Как видно из определения, данные проявления продовольственной проблемы носили локальный и кратковременный характер. Традиционными ее симптомами были: увеличение потребительских цен, восстания на почве голода, учащение преступлений против собственности, всплеск болезней, вызванных хроническим недоеданием, увеличение миграции [3]. Однако существует реальная угроза перехода локальных продовольственных кризисов на глобальный уровень, и хотя за последние пятьдесят лет такая ситуация наблюдалась лишь дважды (в 1971–1973 гг. и в 2007–2008 гг.), вероятность превышения спроса на продовольствие над предложением остается высокой [2].

В современной же интерпретации продовольственная проблема вызывается не столько абсолютным недостатком продовольствия в мире, порождаемым превышением спроса (платежеспособного в поднимающихся азиатских и неплатежеспособного в странах с наименьшим уровнем развития) над предложением, сколько результатом неисправного функционирования социально-экономической системы.

Как уже было сказано, продовольственная проблема не является чем-то новым для мировой экономики, но в ХХI в. ситуация изменилась в двух отношениях: обострилось общественное восприятие таких проблем, как бедность и недостаточное питание; и появились основания ожидать высокой частоты всплесков, которые можно именовать «продо-

вольственными кризисами». Определение продовольственного кризиса в данном случае не обязательно предполагает абсолютную нехватку продовольствия, как это бывало в истории (особенно в условиях войн и природных бедствий).

Таким образом, продовольственная проблема на данный момент состоит не в том, сможет ли Земля произвести нужное количество продуктов питания для своего возросшего населения, а в том, удастся ли удовлетворить в ближайшие десятилетия потребности человечества именно в тех продуктах питания, спрос на которые будет наиболее высоким, и можно ли будет осуществить это по разумным ценам, которые будут адекватны доходам относительно бедных слоев общества многих стран [1]. Однако ООН прогнозирует невозможность осуществления такого сдерживания и заявляет, что в ближайшие 20 лет цены на основные статьи продуктов питания удвоятся.

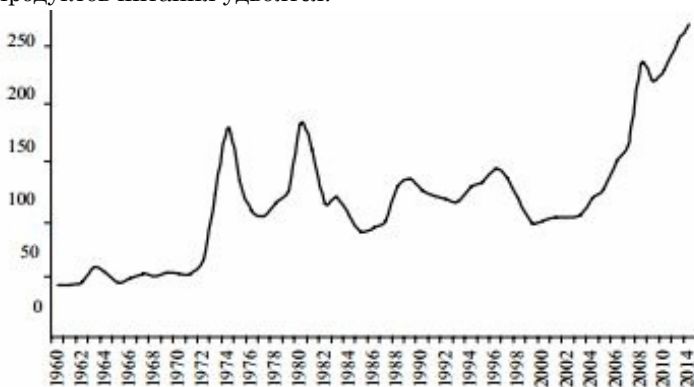


Рис. 1. Индекс потребительских цен на продукты питания [5]

Чтобы доказать тезис о том, что мир вступил в новую фазу стремительного и неуклонного удорожания продовольствия, проверим наличие структурного сдвига в индексах цен на продукты питания с помощью теста Эндрюса–Зивота на временном интервале с 1960 по 2014 гг. Мы видим, что в 1997 г. произошел структурный сдвиг, выражающийся, в первую очередь, в появлении резко возрастающего положительного тренда, который до 1997 г. не являлся значимым. Данный тест наглядно доказывает тот факт, что продовольственная проблема в XXI в. вышла на новый уровень.

Продовольственная проблема на современном этапе развития человечества заключается в том, что вследствие неквалифицированного и чрезмерно интенсивного использования природных ресурсов, повыше-

ния спроса на продукцию животноводства, увеличения подушевого потребления продуктов питания и других факторов наблюдается постоянный рост цен на продовольствие, представляющий угрозу для продовольственной безопасности в странах с наименьшим уровнем развития, а также для наиболее бедных слоев населения в развитых и развивающихся странах. При этом стоит подчеркнуть, что продукты питания в будущем будут лишь дорожать относительно непродовольственных товаров, поэтому с точки зрения попыток решения глобальной продовольственной проблемы речь может идти о создании экономических и технологических предпосылок для сдерживания темпов роста цен. Глобальная продовольственная проблема является экономическим явлением и по сути, и по форме, она может повлечь за собой серьезные политические последствия, такие, как, например, «арабская весна» 2011 г.

Подводя итог, необходимо подчеркнуть, что в корне глобальной продовольственной проблемы и периодически возникающих продовольственных кризисов лежит, в первую очередь, неравномерное распределение плодов научного прогресса в сельском хозяйстве, которое мешает снижению цен на продукты питания, даже когда технические достижения позволяют в разы увеличить урожаи в тех или иных странах. На фоне этого происходит снижение прироста продуктивности сельскохозяйственных угодий, сокращение численности рабочей силы в странах с наименьшим уровнем развития вследствие распространения ВИЧ и других болезней, обострение конкуренции со стороны других отраслей хозяйства за водные ресурсы, деградация почв, снижение биоразнообразия и многое другое, что делает задачу нахождения оптимального способа сельскохозяйственного планирования все более сложной и наукоемкой [4]. Для устранения угрозы перехода через «точку невозврата» в продовольственной проблеме глобальной экономике необходимо проведение комплекса мер (как на уровне отдельных государств, так и на планетарном уровне), направленных на повышение эффективности сельского хозяйства. Роль сельского хозяйства в экономиках стран должна быть переосмыслена, так как именно недостаток инвестиций в аграрный сектор является причиной снижения темпов прироста плодородности почв и деградации окружающей среды.

**Литература:** 1. Babcock B.A. *Charting Growth in Food Demand* // *Iowa Ag Review*. 2013. Vol. 14. № 3; 2. Herdt R.W. *Food Shortages and International Agricultural Programs* // *Critical Reviews in Plant Sciences*. 2013. Vol. 23. № 6; 3. O Granada C. *Famine. A short History*. Princeton:



Princeton University Press, 2009; 4. Rosin C., Stock P., Campbell H. *Food Systems Failure. The Global Food Crisis and the Future of Agriculture*. N.Y., Earthscan. 2013; 5. *Официальный сайт ЮНКТАД*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org>



УДК 339.5.012.42, 341.162

**Шолом А.С.**  
**СОТ ЯК ГОЛОВНА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗУЮЧА СИЛА**  
**У СФЕРІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ:**  
**РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н. доц. Беренда С.В.*

Процес глобалізації, який є невід'ємною характеристикою сьогодення, з одного боку, призводить до інтенсифікації міжнародної торгівлі: наразі майже у всіх країнах світу зовнішня торгівля з відносно ізольованого сектору економіки перетворилася у загальний елемент господарського процесу. З іншого боку, глобалізація сприяє гомогенізації світу, зокрема інституціоналізації міжнародних економічних відносин (МЕО), що призводить до подальшого зростання товарних потоків між країнами. Інтенсифікація міжнародної торгівлі та інституціоналізація МЕО є невід'ємними ознаками глобалізації світового господарства, однак жоден з цих процесів не може розглядатися як первинний, бо вони є взаємозалежними і не можуть поглиблюватися один без одного.

Метою цієї статті є з'ясування передумов виникнення СОТ як головної інституціоналізуючої сили та перспектив інституціоналізації сфери міжнародної торгівлі. Дослідження даної теми широко представлено у наукових працях таких вчених, як Д. Норт, К. Ван Грасстек, Р. Вілкінсон, Є. Ханнах, Дж. Скотт.

З кінця 1988 р. у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) велися переговори про зміцнення системи багатосторонньої торгівлі і створення на її основі міжнародної торгівельної організації, яку можна було б розглядати як відсутню ланку Бреттон-Вудської економічної системи. Ця організація повинна була стати головною інституціоналізуючою силою у сфері міжнародної торгівлі, визнаючи правила гри і ефективні важелі примусу до їх виконання, що б зменшило невизначеність у цій сфері. На думку Д. Нортона, еволюція інституцій – це головний чинник економічного розвитку, а інституційні зміни, поряд з технологі-

чними змінами, є детермінантами соціального та економічного розвитку. Саме вони за Д. Нортон визначають те, як суспільства розвиваються в часі, і таким чином є ключем до розуміння історичних змін [1], тому створення торгівельної організації та інституційні зміни, яка б вона принесла за собою, об'єктивно сприяло б зміцненню світової торгівлі за рахунок зростання обсягів торгівлі.

Створення у 1995 р. Світової організації торгівлі (СОТ) – це результат поглиблення процесів міжнародного поділу праці та інституційних змін у рамках ГАТТ. Разом з тим, СОТ спільно зі світовою системою фінансових ринків та інших інституцій наднаціонального регулювання була покликана стати чинником нових інституційних змін, без яких не є можливим подальший розвиток країн світу, поєднаних єдиним ланцюгом руху ресурсів, товарів та послуг. Про провідну роль СОТ свідчить, зокрема, те, що саме завдяки гарантіям СОТ вдалося підняти обсяги міжнародної торгівлі до 23 трлн дол. і зберегти зростання на рівні 2,2% під час економічної рецесії та 5,5% у середньому за 20 років існування організації [2].

З цієї точки зору СОТ об'єктивно сприяє процесу глобалізації: за більш ніж піввікову історію ГАТТ/СОТ розробили систему правил і принципів міжнародної торгівлі, обов'язкових для всіх її 160 держав-учасниць. Вважається, що попередником СОТ була Конференція ООН з торгівлі та зайнятості, яка в 1947 р. затвердила ГАТТ між 23-ма країнами, яка охопила 45 тис. тарифних поступок, що розповсюджувалися на торгівлю обсягом 10 млрд дол. (1/5 світової торгівлі). Планувалося, що вона буде діяти, починаючи з 1 січня 1948 р. до набуття чинності Статутом Міжнародної організації торгівлі – третьої у системі організацій так званих Бреттон-Вудських домовленостей (поряд з Міжнародним валютним фондом і Світовим банком). Однак цей етап інституціоналізації міжнародної торгівлі було завершено тільки 1 січня 1995 р., коли відповідно до рішень Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, який відбувався протягом 1986-1994 рр. і в якому взяли участь 130 країн-учасниць, розпочала свою діяльність СОТ, що стала новою ланкою у процесі інституціоналізації міжнародної торгівлі [2].

Однак слід зауважити, що ані 1947 р. (рік затвердження ГАТТ), ані 1995 р. не були відправною точкою у створенні сучасної системи багатосторонньої торгівлі такою, як ми знаємо її зараз. СОТ і ГАТТ як послідовні ступені інституціоналізації міжнародної торгівлі стали можливими тільки завдяки змінам в уявленнях про правильний порядок взаємодії у правовій, економічній та політичній сферах. Сучасне уявлення про су-

веренітет кожної окремої країни та право контролювати своє майбутнє на базі підписання обов'язкових для всіх сторін-учасниць угод (binding agreements), які встановлюють «правила гри» на міжнародній арені, з'явилося тільки у 17-18 ст.: у 1625 р. була опублікована праця «Про закон війни та миру», автор якої Г. Гроцій наполягає на свободі судноплавства, а у 1648 р. Вестфальський мир затвердив принцип суверенітету та юридичного рівноправ'я країн світу. Століттям пізніше світ побачила праця А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів», яка відстоювала вигоди вільної торгівлі товарами і послугами для всіх країн на відміну від доктрини меркантилістів, ідеї якої панували ще з часів Пелопонеських війн. Однак для початку формування сучасної системи багатосторонньої торгівлі, рушійною силою інституційних змін в якій зараз є СОТ, потрібні були перетворення і у політичному світогляді, зокрема затвердження мирної природи світової торгівлі Ш. Монтеск'є, досвід створення Центральної комісії з навігації по Рейну (1815 р.) та Міжнародного союзу електрозв'язку (1865 р.) як перших регіональної та міжнародної організації, та проведення Гаазької мирної конференції (1899 р.), які показали, що воєнна міць може використовуватися на благо усього суспільства, і закріпили прецедент мирного вирішення суперечок.

Одночасно почалася інституціоналізація міжнародної торгівлі у її сучасного вигляді, вінцем якої і є СОТ. Вона проходила у чотири етапи [4]. Початок I етапу і перемогу сучасних концепцій у правовій, економічній і політичній сфері відзначає скасування протекціоністських хлібних законів в Англії (1846 р.) та угода Кобдена-Шевал'є між Великобританією та Францією, яка вперше в історії зв'язувала дві країни через режим найбільшого сприяння. II етап інституціоналізації розпочався з підписання ГАТТ та завершився провалом існуючої системи міжнародної торгівлі на восьмому раунді перемов, присвяченого торгівлі послугами, інвестиціями та торгівельним аспектам прав інтелектуальної власності. Як результат, III етап пов'язаний з пошуком оптимальної форми найвищої інституції у сфері міжнародної торгівлі. Зі створенням СОТ 1 січня 1995 р. пов'язаний початок сучасного (IV) етапу інституціоналізації міжнародної торгівлі, і проблеми з завершенням Дохійського раунду у його рамках, які змушують замислитись про створення прецеденту ухвалення рішень абсолютною більшістю, можуть ознаменувати початок нового етапу інституціоналізуванню міжнародної торгівлі, в якому СОТ або/та регіональним інтеграційним об'єднанням належить роль головних інституціоналізуючих сил [5].

Отже, вивчивши передумови виникнення СОТ як головної інституційно-аналізуючої сили та перспективи інституціоналізації сфери міжнародної торгівлі, можна зробити наступні висновки:

1. Ми погоджуємося з Р. Вілкінсоном, Є. Ханнахом та Дж. Скоттом, що новий етап інституціоналізації міжнародної торгівлі пов'язаний або з реформуванням системи прийняття рішень у рамках СОТ, або з формуванням сильних регіональних об'єднань.

2. На нашу думку, загроза останньої можливості полягає у тому, що регіоналізація міжнародної торгівлі – це крок у минуле міжнародних відносин, коли суверенітет країн залежав від їх військової потужності, а в економічній сфері панувала концепція меркантилістів, що призведе до перенаправлення товарних потоків з політичних мотивів, дискримінації менш розвинених країн, які не входять до сильних блоків, та збільшенню інформаційного навантаження на підприємства, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

3. Слід зазначити, що СОТ не може впливати на рішення учасників, які складають її як організацію, однак саме від СОТ як головної інституції у сфері міжнародної торгівлі, завдяки гарантіям якій вдалося піднімати річні обсяги міжнародної торгівлі у часи економічної рецесії, залежить, чи зможуть бути сформувані такі інституційні зміни у цій сфері, очевидність вигоди яких була б беззаперечною для всіх сторін.

**Література:** 1. North D. *Institutions, institutional change and economic performance*. – New York: Cambridge University Press, 1990. – 152 p. 2. *World Trade Report 2014* [Електронний ресурс]: The World Trade Organization. – Режим доступу: [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/world\\_trade\\_report14\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf) 5; 3. *Understanding the WTO* [Електронний ресурс]: The World Trade Organization. – Режим доступу: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/understanding\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf); 4. Van-Grasstek C. *The History and Future of the World Trade Organization*. – Geneva: WTO, 2013; 5. *The WTO in Bali: what MC9 means for the Doha Development Agenda and why it matters* [Електронний ресурс]. / R. Wilkinson, E. Hannah, J. Scott // *Third World Quarterly* 35. – №6. – 2014. – P. 1032-1050. – Режим доступу: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01436597.2014.907726#.VOEGwOasUwE>

\*\*\*

**Касьян С.А.**  
**ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА**  
**В ЯКОСТІ РЕСУРСІВ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Сучасний рівень і масштаби споживання матеріальних та енергетичних ресурсів супроводжуються наростанням антропогенного навантаження на довкілля, посиленням транскордонного характеру екологічних проблем і наближенням цивілізації до критичної межі в її взаємовідносинах із природою, що втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання. Використання матеріалів та ресурсів призвело до масового накопичення відходів та виробництва стійких забруднювачів природного середовища. Серед основних причин, які впливають на цю проблему, можна визначити наступні: технологічні, соціально-економічні, управлінські та організаційні.

Проблему раціонального використання матеріальних ресурсів досліджували такі вчені, як Васільєва Л.І., Гуцайлюк З.В., Захаров А.Н., Пирогов Н.Л., Сотник І.М., Новіков О.А., Маховікова Г.А., Трусов А.Д., Чумаченко М.Г. та інші.

Нормативне регулювання утворення відходів здійснюються Законом України «Про відходи», Класифікатором відходів ДК 005-96 та іншими нормативно-правовими актами [1,2].

Найбільш важливими шляхами раціонального використання матеріальних ресурсів є їх комплексна переробка, ресурсозбереження, яке полягає у підвищенні ефективності використання ресурсів і всебічній їх економії, розвиток матеріало- та енергозберігаючих технологій, впровадження мало- та безвідходних технологій у добувній і переробній промисловості, застосування комбінованих виробничих циклів, підвищення рівнів рециркуляції відходів галузей виробничої сфери, використання відходів виробництва в якості ресурсів і т.д.

Широкомасштабне використання вторинної сировини стає «ною сировинною базою» світової економіки. Головними сировинними матеріалами стануть відходи, а природні запаси будуть грати роль резервних джерел постачання. Про це свідчать темпи зростання обсягів відходів в індустріально розвинених країнах, які перевищують вдвічі динаміку матеріального виробництва та природного приросту населення.

Обсяги використання відходів характеризуються значною нерівномірністю й залежать від їх ресурсної цінності, екологічного впливу, який

вони здійснюють як забруднювачі на довкілля, та, найголовніше, – від складних економічних умов, що визначають рентабельність кожного конкретного виду виробництва, в якому використовують відходи.

Як вторинну сировину можна використовувати відходи вуглевидобутку і вуглезбагачення, шлаки доменного, сталеплавильного, феросплавного, нікелевого та ливарного виробництва, шлами червоні глиноземного виробництва, золу та золошлакові відходи теплових електростанцій, інших спалювальних установок, фосфогіпс, купорос залізний, кислоти сірчану, породи розкриті, деякі відходи сільськогосподарського виробництва, а також тверді побутові відходи [3]. Глибока утилізація вторинних ресурсів сприяє впровадженню маловідходної і безвідходної технології.

Використання вторинних ресурсів є важливим напрямом економії мінеральної сировини. За деякими розрахунками, повторно можна використовувати майже 70% основних металів. Сьогодні ж промисловість економічно розвинутих країн використовує у кращому разі лише 30-40% міді, заліза та інших металів, решта безповоротно втрачається, нагромаджується у звалищах, розсіюється, забруднюючи біосферу. Прогнозні оцінки свідчать, що перероблення чи утилізація деяких відходів може забезпечити повністю потреби держави, наприклад, у таких металах, як скандій, галій, ітрій, германій, ртуть, ніобій, тантал; на десятки років – свинець, цинк, мідь, ванадій, цирконій, золото, срібло (на 10–25% щорічної потреби).

Серед відходів техногенного походження, що містять рідкоземельні елементи, слід виділити фосфогіпс (продукт переробки фосфоритів та апатитів на мінеральні добрива) та червоні шлами глиноземного виробництва. Зниження матеріалоемності продукції може також відбуватися за рахунок зменшення втрат під час видобутку і збагачення руд.

Значні обсяги газоподібних і твердих відходів утворюються в теплоенергетиці. Так, при згорянні вугілля, утворюється окис кальцію – погашене вапно, що може застосовуватися для вапнування кислих (підзолистих) ґрунтів. Вугільна зола може бути використана для виробництва будівельних матеріалів (панелів з підвищеною звукоізоляцією, водостійких бетонів, шлакозольних в'язких матеріалів, керамічної плитки, стінових шлакоблоків). Питома вага переробки золи в Україні коливається в межах 10-14%, тоді як у США цей показник досяг 20%, у Великій Британії – 60%, у Франції – 72%, у Фінляндії – 84% [4].

У металургійному виробництві 80% від загальної кількості твердих промислових відходів складають шлаки – відходи доменного і сталепла-

вильного виробництва. Усі шлаки можна переробляти в мінеральні добрива або будівельні матеріали. Виготовляють шлакопортландцемент, який за собівартістю на 30–40% дешевший за звичайний, шлакову вату, пемзу, шлакоблоки, шлакоситали, шлакове литво та ін. Повне використання доменного шлаку істотно підвищує економіку чорної металургії. Економічний ефект використання шлакоситалів у будівництві обумовлений порівняно невисокою собівартістю виробів, поліпшенням якості і збільшенням довговічності конструкцій.

Шлаки утворюються й у кольоровій металургії, проте тут вони використовуються не більш ніж на 15%. Це пов'язано з наявністю у відходах багаточисельних рідкісних і кольорових металів. Головне завдання при цьому – вилучити максимальну кількість корисних компонентів, а потім використовувати шлаки в якості сировини в будівельній індустрії.

У чорній і кольоровій металургії, крім твердих, утворюються значні обсяги газоподібних відходів. Так, окисли азоту при коксуванні вугілля для доменного виробництва, а також інші окисли, що виділяються в процесі виплавки металу, уловлюються і слугують сировиною для виробництва азотних добрив.

На підприємствах кольорової металургії у великих кількостях виробляється сірчистий газ, що може бути сировиною для виробництва сірки. Його уловлювання і переробка покрила б половину потреб у цій сировині для виробництва фосфорних добрив [3].

Відходи підприємств, що випускають мінеральні добрива, можуть служити сировиною для будівельної індустрії. Фосфогіпс – відходи виробництва фосфорних добрив – міститься у відвалах і відрізняється значними витратами на збереження. В той же час, він може бути використаний для виробництва гіпсових в'язких речовин і виробів із них у цементній, целюлозно-паперовій, деревообробній і вугільній промисловості. У сільському господарстві фосфогіпс може служити добривом для солонців.

Тверді промислові відходи склоробного виробництва включають різноманітні види твердих відходів – суміш солей кальцію і магнію, брак виробництва, склобій, осад із відстійників, шлам. Їх можна використовувати для одержання найрізноманітніших виробів – починаючи від декоративної плитки і закінчуючи художніми горельєфами для котеджів і офісів. Склобій йде на переплавлення в співвідношенні від 40 до 100% від первинної сировини. Можливо застосування склобою в якості наповнювача в дорожньому будівництві, для одержання будівельної кераміки, панелей. Слід відзначити, що для добування сировини із вто-

ринних ресурсів потрібно набагато менше затрат, у т.ч. й енергетичних, ніж для видобування тієї ж сировини з первинних руд. Наприклад, у разі добування скла шляхом переплавляння битих скляних виробів, пляшок тощо витрати електроенергії вчетверо менші, ніж при добуванні того ж скла з піску, поташу та ін.

У лісовій і деревообробній промисловості також використовують відходи в якості ресурсів. Основна частина відходів йде на випуск деревно-стружкових (30%) і деревно-волокнистих (60%) плит. Тріски використовуються для виробництва целюлози, застосовуються в гідролізному і шкіряно-взуттєвому виробництві, а також в якості палива.

Макулатура використовується в якості волокнистої сировини для виробництва різноманітних видів картонно-паперової продукції. У деяких країнах макулатура є найважливішим джерелом волокнистої сировини в целюлозно-паперовій промисловості [4].

Промислово розвинені країни планують у найближчому майбутньому до 40% палива, споживаного в комунальному секторі, отримувати при спалюванні сміття. Розроблено методи термічного крекінгу пластмас, що заповнили буквально всі звалища світу, для отримання бензину, гасу; є технології «зникаючих пластмас», що розкладаються під впливом сонячного випромінювання і вологи. Значна частина відходів може перероблятися на компост для полів, біопаливо для теплиць і т.п.

У багатьох країнах промисловим компаніям, які переходять на нові, більш безпечні екологічно чисті технології, надають низькопроцентні кредити, спеціальні пільги, допомогу і гарантії, звільняють від податків. Створення таких виробництв – процес тривалий, що вимагає вирішення цілого ряду технологічних, економічних, організаційних та інших завдань.

**Література:** 1. Закон України «Про відходи» від 05.03.1998 р. №187/98-ВР; 2. Класифікатор відходів ДК 005-96 затверджений наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації №89 від 29.02.1996; 3. Національна доповідь України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний. К., 2012; 4. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження / І.М. Сотник. Монографія. – Суми: ВВП «Мрія» ТОВ, 2008. – 330 с.



**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

---

УДК330.322+658:339:56(ЄС-028)

**Акзібек'ян Г.Я.  
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ  
В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Сучасні міжнародні економічні відносини в великій мірі відчувають на собі всеоб'ємлюючий вплив процесів глобалізації та світових інтеграційних процесів, які постійно посилюються, а також прискорення науково-технічних процесів та жорсткості конкуренції. Зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі, політичній, економічній та соціокультурній системах, мають великий вплив на функціонування національних економік. В зазначених умовах неможливо обійтися без чіткого розуміння останніх світових тенденцій в бізнес-середовищі та визнання існування множини культур та управлінських підходів до розвитку зовнішньоекономічної діяльності в різних країнах світу.

Сучасний етап розвитку міжнародних економічних зв'язків охарактеризувати як етап посилення конкуренції в глобальному масштабі, у тому числі і між традиційними центрами світового господарства. Одним з найважливіших і потужніших конкурентів на світових ринках zostається Європейський Союз, який уявляє собою сьогодні повноцінний єдиний ринок з системою фінансових інструментів регулювання, яка сьогодні практично вже сформувалась. У зв'язку з цим і в напрямі дослідження необхідно розглянути інституційний механізм зовнішньоекономічної політики ЄС через існуючі основні інструменти та методи.

Перш за все проаналізуємо методологічні аспекти зовнішньоекономічної політики як складової частини загальноекономічної стратегії розвитку. Під зовнішньоекономічною політикою держави треба розуміти діяльність, яка регулює економічні відносини країни з іншими державами [1, с. 10]. Зовнішньоекономічна політика відіграє роль в забезпеченні ефективного використання зовнішнього фактору в національній економіці. Для підвищення конкурентоспроможності та динаміки економічного розвитку необхідно використовувати максимально ефективні засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також прагнути

до більшої відкритості національної економіки. Зовнішньоекономічна політика стає дуже важливим інструментом прискорення темпів економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та стимулювання зайнятості населення. Сильні економічні позиції країни та високий рівень конкурентоспроможності на світовому глобальному ринку є запорукою високого соціально-економічного розвитку країни.

Недоліки в системі регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, неадекватна структура капіталовкладень, слабкість інституціональної структури – усе це негативно впливає на показники макроекономічної стабільності [1, с. 10].

Практика економічного розвитку багатьох країн світу доказала прямий зв'язок між здійсненням макроекономічних реформ та підвищення конкурентоспроможності країни з реформами зовнішньоекономічної політики, що припускає створення системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, яка відповідає сучасним тенденціям у світі. Існує і зворотній зв'язок, оскільки в умовах розвинутої економіки підвищується ефективність використання інструментів зовнішньоекономічного регулювання.

В сучасних умовах глобалізаційних інноваційних процесів для успішного соціально-економічного розвитку будь-якої країни усе більше значення має її активна участь у міжнародному поділі праці. Яскравим прикладом можуть служити процеси, які відбуваються в економічно розвинутих країнах Європейського Союзу, в яких послідовно усувають перешкоди в розвитку загальноєвропейського бізнесу та створюють відповідні регіональні структури, в завдання яких входить формування найбільш сприятливих умов задля досягнення свободи руху товарів, капіталів, послуг, робочої сили. Внаслідок таких дій відбувається вирівнювання у рівнях економічного розвитку окремих країн на основі спеціалізації та науково-технічної кооперації. Рішення вищезазначених завдань тісно пов'язано з проблемами формування зовнішньоекономічної політики.

Саме в Європейському Союзі, де в усіх документах, які регулюють розвиток та удосконалення єдиного європейського ринку, зовнішньоекономічній складовій приділяють велику увагу. Треба зазначити, що саме відкрита торгівля найбільш сприяла досягненню цілей відновлення економіки європейських країн після Другої світової війни. Це дало допомогу згодом дійти до вироблення єдиної зовнішньої політики ЄС.

**Література:** 1. Исаченко, Т.М. торговая политика Европейского Союза. / Т.М. Исаченко. Издательский дом Государственного универси-

тета – *Высшей школы экономики*. – М., – 2010. – 387 с.; 2. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов. / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.; 3. *The Single Market: Review of Achievements* // *European Commission; Commission of European communities. Brussels: EC? 2007/*; 4. *Европейский Союз в XXI веке: время испытаний. Монография.* / Под ред. О.Ю. Потемненой, Н.Ю. Кавешникова, Н.Б. Кондратьевой. – М.: Весь мир, – 2012 – 649 с.; 5. Мусієнко, С.В. Торговельна політика як феномен розвитку міжнародного економічного співробітництва країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/20100916/ek\\_musienko.htm](http://www.confcontact.com/20100916/ek_musienko.htm); 6. Бліхар, М.М. Теоретичні основи дослідження спільної торговельної політики Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/index/php?operation=1&iid=250>; 7. Доусон, Я.Р. комерційна дипломатія: торговельна політика і право: [посібник]. / Л.Р. Доусон, М.З. Мальський, Е. ван Дузер, М. Микієвич та інші. – Л.: Астролябія, 2006. – 704 с.; 8. Словник сучасної економіки Макміллана / Під ред. Д.В. Пірс.– АртЕк, 2000. – 640 с.

\*\*\*

УДК 339.92.338.32

Бадалов Х., Казакова Н.А.

## СОТ ТА УКРАЇНА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

В середині ХХ ст. в умовах розвитку постіндустріального суспільства в країнах Заходу набула динамічного розвитку сфера послуг. Під впливом розгортання процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації, що відбуваються у сучасному світовому господарстві, ця тенденція стала характерною для більшості країн світу. Як показує практика, сфера послуг є однією з найважливіших і швидкозростаючих складових світової економіки.

Як зазначають дослідники, світовий ринок як економічна категорія являє собою систему взаємовідносин між країнами світу в різних сферах суспільного життя, які ґрунтуються на матеріальному інтересі. Головною зовнішньою ознакою існування світового ринку є міжнародна торгівля, тобто система відносин з приводу обміну товарами, технологіями, послугами між країнами [4].

На жаль, міжнародна торгівля послугами протягом тривалого часу залишалася поза увагою представників економічної науки в світі. Обіг в цій сфері був незначним, і проблеми, пов'язані з його регулюванням, не були чимось серйозним. В структурі міжнародної торгівлі послугами

переважали такі види діяльності, як транспортні послуги, банківські і страхові операції, поштовий і телеграфний зв'язок, туризм. Кожна держава визначала порядок функціонування сфери послуг у межах своїх кордонів, а зовнішньоекономічні зв'язки достатньо успішно регламентувалися спеціальними міжнародними правилами і конвенціями.

Сьогодні міжнародна торгівля послугами набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу. Зазвичай, міжнародну торгівлю послугами розглядають невідривно від міжнародної товарної торгівлі, а під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю як товарами, так і послугами. Проте, поняття послуги є більш багатограним, ніж поняття товару. Послуга – це широка гамма різноманітних видів діяльності. На думку багатьох вчених, в практичній діяльності немає іншого поняття, яке б мало таку кількість значень, як «послуга». Адже лише така галузь, як побутове обслуговування, надає більше 800 видів послуг [1].

Вплив зовнішньої торгівлі послугами на економічний розвиток економіки у епоху глобалізації вимагає сьогодні ретельного дослідження. З огляду на специфіку сфери послуг та багатогранність її впливу на перебіг економічних процесів, постає проблема дослідження взаємозв'язку між показниками економічного зростання та результатами торгівлі послугами. Особливої ваги дане питання набуває на етапі трансформації економіки, адже саме конкурентоспроможна сфера послуг часто стає для країн, що розвиваються, важливим напрямом інтегрування до міжнародного економічного простору. З огляду на це, дослідження впливу зовнішньої торгівлі послугами є вчасним і актуальним.

Основою правової системи Світової організації торгівлі (далі – СОТ) є три базові угоди, що визначають правила міжнародної торгівлі товарами, послугами та правами інтелектуальної власності. Наразі можна провести паралель між регіональними торговельними угодами та зусиллями СОТ у створенні цілісної системи регулювання послуг у рамках інтеграційних об'єднань та Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС). Йдеться насамперед про скоординованість спільних організаційних питань, а також про регіональні та багатосторонні спроби законодавчого врегулювання процесів у сфері послуг, що тісно пов'язані [3].

За деякими винятками, регіональні торговельні угоди дуже мало зробили у вирішенні питань створення масштабного і дієвого механізму лібералізації торгівлі послугами, які, до речі, сьогодні дискутуються і в рамках ГАТС. Найяскравішим прикладом є механізм надзвичайних захисних заходів та субсидій у сфері послуг. У цій галузі держави сти-

каються з технічними проблемами та політичною реакцією як на регіональному рівні, так і на світовому.

Протягом останніх вісімнадцяти років спостерігається тенденція випередження росту сфери послуг зростання матеріального виробництва. Практично 20% всієї світової торгівлі припадає на міжнародну торгівлю послугами, видокремившись у найбільший сектор господарства, сфера послуг займає 62–74% світового ВВП [2]. Найбільшу частку у світовій торгівлі послугами займають за категоріями EBOPS МВФ «Подорожі», «Транспортні послуги», «Ділові послуги», «Фінансові», «Роялті та ліцензійні» послуги.

Географічний розподіл світової торгівлі послугами відрізняється крайньою нерівномірністю й асиметричністю: близько 75% вартісного обсягу послуг експортується розвиненими країнами, 25% що розвиваються й країнами з перехідною економікою.

На розвиток сфери послуг найбільше впливає НТП: з'являються нові види послуг, підвищується якість їх надання, знімаються технічні бар'єри у зовнішньоторговельних процесах за деякими категоріями послуг, що відкриває для них світовий ринок, та ін.

Тенденція прискореного розвитку сфери послуг у світовій економіці ставить нові завдання перед економіками тих країн, де цей сектор розвинений слабше. Серед їх головних завдань найгостріше стоїть вирішення проблеми пошуку нових форм участі у світогосподарських зв'язках. Все це стосується і України, для якої актуальними темами підвищення диверсифікованості економіки є оптимізація зовнішньоекономічної діяльності у сфері послуг. У цьому контексті вивчення проблем і перспектив розвитку сектору послуг світового господарства, інтеграційних угруповань або окремих держав є досить актуальним завданням у процесі розроблення прикладних аспектів для вітчизняної зовнішньоторговельної стратегії розвитку [2].

У процесі інтеграції України у світове господарство варто враховувати активну роль сфери послуг, зовнішню торгівлю послугами, а також всі аспекти її розвитку за кордоном. Структура й основні якісні параметри українського ринку послуг істотно відрізняються від західних насамперед перевагою традиційних галузей, що забезпечують транспортування й збут зробленої продукції, тоді як у розвинених країнах ЄС, крім цієї категорії, значними є «Подорожі», «Фінансові», «Ділові», «Комп'ютерні та інформаційні» послуги [1].

У цілому структура українського експорту за останні десять років не зазнала особливих змін: зросла частка транспортних послуг, при тому в

ній збільшилася частка транзиту, посилилася частка поїздок і фінансових послуг, але у масштабі міжнародних ринків такі зміни поки не істотні. У 2008-2009 рр. простежується зростання відставання імпорту послуг від обсягів експорту і, як наслідок, тільки на 54% експорт послуг у ці роки перекидає імпорт, тоді як з 2000 р. по 2007 р. позиції України на міжнародному ринку послуг були кращими і імпорт перекидався майже на 80% [1]. Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації України у міжнародній торгівлі послугами підтверджує нестійкість позицій України на світовому ринку послуг.

Спираючись на сценарний аналіз оцінки наслідків лібералізації, для умов економіки України, можна передбачити приблизні сценарії того, що може відбутися, за різних умов розвитку економіки України. Проте, роблячи висновки на основі аналогії, необхідно враховувати, що ці висновки не абсолютно достовірні, а носять лише більш-менш вірогідний характер і тому завжди потребують додаткової перевірки. Ці висновки вимагають подальшого уточнення, конкретизації і корегування.

Можна також говорити про те, що частка іноземних факторів виробництва у витратах транснаціональних компаній, яка приведе до позитивного ефекту від лібералізації для всіх зацікавлених агентів (забезпечить Парето-покращення), повинна бути менше 37,5%.

Припущення стосовно мобільності факторів виробництва між секторами економіки значною мірою визначає наслідки лібералізації доступу іноземних факторів виробництва в сектор послуг.

Лібералізація доступу іноземних компаній в сектор послуг веде до зниження реальних доходів кваліфікованих працівників, якщо процес заміщення вітчизняних компаній транснаціональними не зрівноважується значним ростом випуску сектора послуг [3].

Членство в СОТ створює достатні умови для інтеграції України до європейського економічного простору, створення правових засад для стабільного і передбачуваного ведення бізнесу і міжнародної торгівлі, сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій тощо.

**Література:** 1. Голиков А.П., Казакова Н.А., Прав Ю.Г. Региональная политика и экономическое развитие: европейский контекст: Учебное пособие – Харьков: Экограф, 2009. – 240 с. 2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.; 3. Жовква І.І. Критерії членства в СОТ, ЄС ТА НАТО. Інтеграційні перспективи України. Аналітичне дослідження. / І.І. Жовква, В.Р. Сіденко, Г.М. Немиря – Київ, 2007. – 84 с.; 4. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – М.: Международная экономика, 2000. – 263 с.

Бунін С.В.  
**ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СУЧАСНА ФОРМА  
МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ (на прикладі країн НАФТА)**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Серед різноманітних угод, що укладаються підприємцями, є так звані угоди франчайзингу. У різних країнах поняття «франчайзинг» має свій зміст. Але можна постаратися дати узагальнену характеристику цього виду угод. Під «франчайзингом» в міжнародній комерційній практиці розуміється вид підприємницької діяльності, що здійснюється на основі договору, за яким одна сторона – франчайзер (franchisor) – передає іншій стороні – одержувачу франшизи (franchisee) в межах певного ринку і за винагороду право використовувати в підприємницькій діяльності «франшизу», особливий комплекс майнових і немайнових прав, який може включати в себе фірмове найменування, товарний знак, інші об'єкти промислової та інтелектуальної власності, технічні знання, «ноу-хау».

Франчайзинг – це система взаємовигідних партнерських відносин підприємств великого та малого бізнесу. Він об'єднує елементи оренди, купівлі-продажу, підряду, представництва, але в цілому залишається самостійною формою договірних відносин господарюючих суб'єктів, що мають статус юридичної особи. Франчайзинг реалізується на основі договору, що укладається між крупним підприємством – франчайзером та дрібним – франчайзі (оператором). При цьому франчайзер (зазвичай велика батьківська компанія) зобов'язується постачати дрібну фірму або бізнесмена, що діють в рамках обумовленої території, своїми товарами, рекламними послугами, відпрацьованими технологіями бізнесу. За це фірма (франчайзі) зобов'язується надати компанії (франчайзеру) послуги в галузі менеджменту та маркетингу з урахуванням місцевих умов, а також інвестувати в цю компанію якусь частину свого капіталу. Франчайзі зобов'язується мати ділові контакти виключно з компанією – франчайзером, а також вести бізнес відповідно до її розпоряджень.

Простіше кажучи, франчайзинг є угодою, згідно з якою одна із сторін, звана франчайзером, передає іншій стороні, званій франчайзі, право практикувати певний бізнес згідно формату франчайзера і за встановлену плату. Франчайзинг надає можливість «копіювання» успішного бізнесу фірми, що володіє багатим досвідом і хорошою репутацією. Згідно з визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу: «франчайзинг – це система перманентних відносин, що встановлюються між франчайзе-

ром і франчайзі, в результаті яких знання, імідж, успіх, методи виробництва і маркетинг передаються франчайзі в обмін на взаємне задоволення інтересів» Для компаній франчайзинг – це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг – це один з шляхів стати власником бізнесу.

Статистика поширення франчайзингу по всьому світу є переконливим доказом його ефективності. За даними експертів Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) у США товарообіг на умовах франчайзингу становить понад третину всієї роздрібної торгівлі, а кількість франчайзингових мереж постійно росте. Франчайзинг, як сучасне економічне явище, реально претендує на універсальну бізнес-практику. Цей метод поєднує досвід, професіоналізм, репутацію і бажання подальшого розвитку франчайзерів і підприємницький талант, амбіцію, бажання працювати і розвиватися франчайзі.

Популярність франчайзингу пояснюється ефективністю і високою стійкістю бізнесу нових утворених підприємств. Так, за даними фірми «Mr.DoorsHomeInc.» у США після п'яти років діяльності на ринку виживають 23% приватних підприємств, а після десяти років їх залишається лише 18%, водночас як серед підприємств, що працюють за системою франчайзингу, через п'ять років розпадається лише 8 підприємств із 100, а через десять років – 10 із 100. Причинами тривалого зростання франчайзингу в США за припущеннями фахівців є зростання особистого доходу, стабільність цін, високий рівень оптимізму споживачів і вища конкуренція за частину ринку. Безумовно, також важливим чинником, що зробив внесок у розвиток франчайзингу, стала привабливість США для іноземних компаній. Особливо активно з'являлися на ринку США канадські, європейські та японські франчайзери зі своїми системами, що вже досягли успіху в цих країнах.

Франчайзинг в США використовується в самих різних видах бізнесу. Зокрема, він інтенсивно розвивається в таких галузях промисловості і сфери послуг, як: автомобільна промисловість і послуги автосервісу; допомога в організації і веденні бізнесу (бухгалтерія, діловодство, реклама і т. п.); будівництво, послуги, пов'язані з ремонтом і обслуговуванням будинків; послуги, пов'язані з освітою; відпочинок і розваги; ресторани швидкого обслуговування, ресторани, закусочні і т. д.; продуктові намети; медичні і косметичні послуги; послуги у сфері домашнього господарства; роздрібна торгівля; багато інших видів діяльності. Згідно з даними Міжнародної Франчайзингової Асоціації (International Franchise Association). – у США 909253 компанії працюють за системою франчайзингу. Вони забезпечили понад 21 млн робочих місць у 2013 р. Фран-



чайзінгові компанії виробляють товари і послуги на суму \$880 900 000 000 і виплачують 12,5% від вартості всієї заробітної плати у США. Річний обсяг загального виробництва фрайчазингових компаній – 2,31 трлн доларів США [4].

Цікаво поглянути, в яких сферах бізнесу в США найбільш популярний франчайзинг. Згідно з результатами опитування Franchise Business Review–2013, який проводиться щороку, (у 2013 році в такому опитуванні брало участь 26000 франчайзингових компаній, які управляють 125 тисячами точок, що представляють понад 350 брендів), найбільш популярними франшизами минулого року в Америці були: громадське харчування, фітнес, послуги для дітей і послуги з догляду за літніми людьми. Також опитування виявило, що американські франчайзі вважають обов'язковою умовою співпраці – розкриття франчайзерами інформації про доходи, витрати, прибутковість компанії. Така відкритість – специфічна особливість Америки. За системою франчайзингу в США працюють: 56,3% від загального числа ресторанів швидкого обслуговування; 14,2% підприємств з продажу продуктів харчування; 13,1% ресторанів повного сервісу; 18,2% підприємств готельного бізнесу; 4,9% підприємств, що пропонують авто-послуги; 3,3% підприємств, що пропонують бізнес-послуги; 1,5% послуги на ринку нерухомості; 0,9% – персональні послуги [5].

У Канаді франчайзинговий ринок багато у чому віддзеркалює еволюцію франчайзингу в США. У 2010 р. обсяги роздрібних продажів через франшизи в Канаді перевищили \$ 48 млрд (CDN) або близько 45% загального обсягу роздрібного продажу. Понад 50% цих продажів були здійснені через франчайзинг бізнес-формату та інші «нетрадиційні» форми франчайзингу. Близько половину франшиз бізнес-формату в Канаді є власністю іноземних компаній, переважна більшість яких із США. Можливо завдяки географічній близькості та культурним подібностям Канада за зовнішніми ознаками є звичним ринком для експансії американських франшиз. Міністерство торгівлі США зазначало, що 29% усіх американських іноземних франшиз були розміщені в Канаді, загальною кількістю 237 франчайзерів, що володіли 9 031 торговою точкою. Це відповідає близько 40% усіх іноземних франшиз торговельних точок США, розміщених у Канаді. Франчайзери з інших країн, зокрема, з Франції, Австралії, Великобританії, також проникають на ринок Канади швидкими темпами.

Франчайзинговий бізнес є досить актуальною темою на сьогоднішній день. Як вигідна форма ведення бізнесу, він застосовується в усіх країнах з розвиненою економікою. Він є швидким способом навчання під-

приємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес. Його вибір залежить: від виду господарської діяльності; стабільності франчайзера і його місця на ринку товарів і послуг; особливостей ринку місцевого франчайзі. Він поєднує досвід, професіоналізм, репутацію і бажання подальшого розвитку франчайзерів і підприємницький талант, амбіцію, бажання працювати і розвиватися франчайзі. У міжнародному плані франчайзинг набув найбільшого поширення в таких областях діяльності, як роздрібна торгівля и сфера послуг. Це пояснюється тим, що інвестиції в цих галузях невеликі і організація бізнесу «з нуля» вимагає менше часу. Що стосується виробничих підприємств, то там ситуація зовсім інша, що і зумовило передачу не всього бізнесу, а певних виробництв, технологій, патентів та ін. Відповідно, більшого поширення в даній області набули спрощені форми франчайзингу: ліцензійне виробництво, міжнародна виробнича кооперація і виробництво на давальницькій сировині.

**Література:** 1. Франчайзинг: навчальний посібник для вузів / О.Є. Кузьмін, Т.В. Миرونчук, І.З. Салата, Л.В. Марчук. – Київ, 2011; 2. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг: учебное пособие / С.Ю. Ягудин. – СПб, 2011; 3. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры / И.В. Рыкова. – М., 2000; 4. International Franchise Association [Електрон. ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://franchise.org/>; 5. FranchisingINFO. Портал идей для бизнеса [Електрон. ресурс]: офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://franchisinginfo.ru/>

\*\*\*

УДК 339.5 (477)

**Григорова-Беренда Л.І., Поліванцева А.С.**  
**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Політично неспокійний 2014 рік продемонстрував відчутні зміни у структурі та ефективності зовнішньої торгівлі України. Найбільш цікавим питанням стало позитивне торговельне сальдо та процес переорієнтації торгівлі з переважно російського на європейський ринок. Економічне обґрунтування цього явища на сьогодні відрізняється значною полярністю поглядів через політизацію оцінок, що проводяться тими, чи іншими структурами та інформаційними ресурсами. Проте факти залишаються фактами.

Дані щодо зовнішньої торгівлі товарами в Україні, оприлюднені наприкінці січня поточного року Держкомстатом, свідчать про те, що за 11

місяців 2014 року торговельне сальдо країни вперше за останні 10 років стало позитивним. Варто зауважити, що зростання товарної експортної складової відносно імпоротної не було послідовним: в I кварталі 2014 р. сальдо ще було від'ємним і складало 50,5 млн дол. США. У II кварталі торговельні обставини кардинально змінили співвідношення, подарувавши країні довгоочікуваний профіцит у 568 млн дол. США. У III кварталі тенденція зберіглася, і позитивне сальдо зросло до 803 млн дол. США. У подальші осінні місяці зберегти профіцит українській торгівлі товарами вдалося, проте у жовтні він вже скоротився до 569 млн дол. США, а за 11 місяців склав вже лише 293 млн дол. США. Навіть така невелика сума проти багатомільярдного дефіциту минулого року (за аналогічний період – більш ніж 12,6 млрд дол США) викликала значний резонанс у економічній спільноті країни.

Розглянемо детальніше ситуацію, що склалася у галузях за допомогою графічних зображень обсягів експорту на імпорту товарів за галузями відповідно за 11 місяців 2013 та 2014 років на рис. 1 та 2.

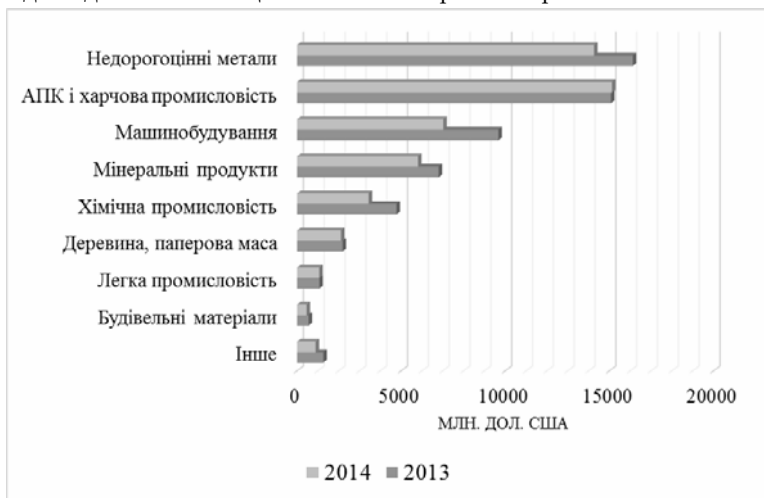


Рис. 1. Обсяги експорту товарів з України за галузями

Як можна побачити з розміщених вище графічних матеріалів, за розглянутий період майже у всіх галузях скоротилися обсяги продажів та закупівель. Так експорт виробів з недорогоцінних металів скоротився майже на третину (32%), а імпорт – на 21%, проте експорт сировини залишився незмінним, що дозволило зберегти позитивне сальдо.

Торговельні преференції ЄС та вдалий урожай зернових приніс у 2014 році приріст у експорті цієї галузі АПК, проте експорт всіх інших

ключових аграрних статей, а саме: олійних культур та цукру, скоротився майже в половину, а для країни це означає відчутне скорочення доходів від найкрупніших товарних груп.

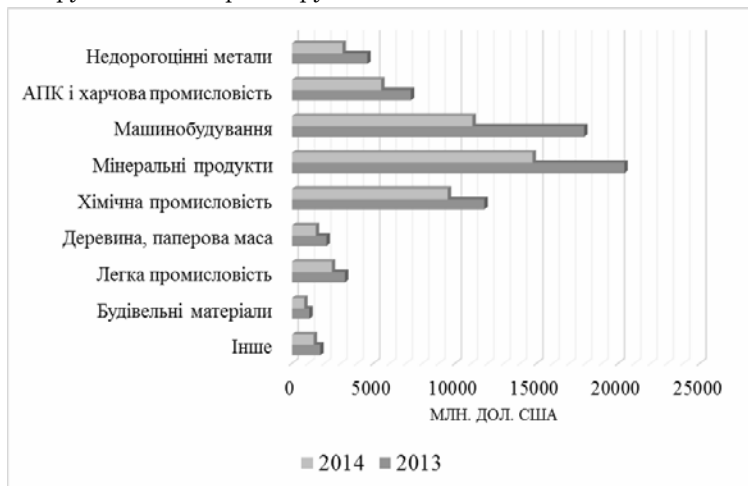


Рис. 2. Обсяги імпорту товарів в Україну за галузями

Машинобудування втратило кошти і у експорті, і в імпорті. Особливих втрат зазнало виробництво залізничних локомотивів, які в 90% випадків експортувалися до Російської Федерації. Виробництво за розглянуті 11 місяців скоротилося на 70%. А в імпорті на половину скоротилися закупівлі засобів наземного транспорту, що спричинено в першу чергу скорочення споживчого попиту.

Ресурсна залежність від сировини, що імпортується з території Росії, не дивлячись на незначне зменшення закупівель, залишається, безперечно, для України найгострішим економічним та політичним питанням. У 2014 році від'ємне сальдо за цією статтею – майже 10 млрд дол.

В легкій промисловості через введення певних торговельних преференцій на 4% збільшився обсяг експорту, в той час як імпорт продукції зменшився на 19%, а закупівлі імпортних предметів одягу впав на 50%, пояснення цьому очевидне – падіння внутрішнього попиту.

Щодо географічного розподілу товаропотоків, то у січні-листопаді 2014 року зовнішньоторговельні операції Україна проводила з 217 країнами світу. Найбільше товарів Україна експортувала до Російської Федерації (9,4 млрд дол. США), так само як і імпортувала найбільше з цієї ж країни (11,9 млрд дол.). Водночас, показники торгівлі з РФ та більшістю країн СНД продовжують знижуватись відчутними темпами.

Особливий інтерес сьогодні становить оцінка окремих географічних векторів зовнішньоекономічної орієнтації України, з яких європейський є особливо важливим. За вказаний проміжок часу експорт товарів до країн Європейського Союзу склав 31,7% від загального обсягу експорту, що демонструє зростання цієї частки на 1037 млн дол. США відповідно до аналогічного періоду 2013 року. Найбільші поставки товарів відбулися до Польщі, Італії, Німеччини, Угорщини. На території країни за регіональними показниками експорт товарів до країн ЄС перевищує експорт до країн СНД у 15 областях і місті Києві. До їхнього числа входять навіть прикордонні з Росією Дніпропетровська та Харківська області, в яких зростання європейської частки обумовлене частковою перереєстрацією підприємств, раніше приналежних до Луганської та Донецької областей. Щодо імпорту товарів з країн ЄС, то він склав понад 20 млрд дол. США (38,5% від загального обсягу), а найбільшими товарними партнерами були Німеччина, Польща, Італія, Угорщина, тобто ті самі країни, але з іншим співвідношенням. Цікавим є той факт, що імпорт гуманітарної допомоги склав 79 млн дол. США – це всього у 2,2 рази більше, ніж у січні-листопаді 2013 року. Загалом за 2014 рік експорт до ЄС зріс понад на 10%, а імпорт скоротився понад на 20%.

Вітчизняна промисловість характеризується високою енергомісткістю внаслідок переважання в її структурі важкої індустрії, матеріально-технічна база якої є застарілою. В свою чергу можна відзначити високу конкурентоспроможність європейських країн на ринку високотехнологічної продукції. Саме ці факти дають пояснення ситуації, яку ми спостерігаємо: у торгівлі товарами з високою часткою доданої вартості в Україні сальдо є від'ємним на постійній основі. Проте можна сподіватись, що нові умови торгівлі з ЄС забезпечать відносне зниження ціни на технологічні лінії та устаткування, що з часом позитивно вплине на оновлення матеріально-технічної бази тих галузей промисловості, для яких об'єднання в Україні не виробляється.

Таким чином, стає очевидним, що досягнення бажаного позитивного торговельного сальдо за 11 місяців 2014 року стало можливим, в першу чергу через значне скорочення експорту та імпорту товарів (за аналогічний період 2013 року на 12,7% та на 28,9% відповідно). Базуючись на розглянутих даних можна зробити висновок, що позитивний баланс спричинила не успішна реалізація заходів з імпортозаміщення, а катастрофічне падіння внутрішнього попиту в Україні. А пояснення цьому явищу можна знайти у відсутності певної політичної та економічної стабільності в країні, впровадженні фіскальних змін (падіння рівня доходів

через інфляцію, збільшення податків та зборів), а також застережні фінансові заходи населення (так звані «матрацні» накопичення).

**Література:** 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

\*\*\*

УДК 338.48 (477)

**Гуслев А.П.**  
**РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ**  
**В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

Сучасна світова економіка характеризується перевагою сфери послуг над матеріальним виробництвом. Зокрема, туризм є однією із її найприбутковіших і найперспективніших галузей, яка інтенсивно розвивається останнім часом. На частку туризму припадає третина світової торгівлі послугами, 10% світових споживчих витрат і близько 7% світових інвестицій. Розвиток туризму має стимулюючий вплив на інші галузі: транспорт, торгівлю, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання тощо. Туризм сприяє розширенню світогосподарських зв'язків, зростанню міжнародної торгівлі товарами і послугами та забезпечує економічне зростання країн.

Виникнення глобального ринку туристичних послуг, інтенсивність процесів інтеграції між туристичними підприємствами і організаціями, які належать різним країнам світу, є особливістю сучасної туристичної сфери [1]. Саме тому розвиток туристичної індустрії в Україні необхідно розглядати в умовах функціонування глобалізаційних та інтеграційних процесів та визначити місце України на туристичній карті світу. Оцінки перспектив туристичної індустрії ще не висвітлювалися з точки зору інституційних процесів функціонування господарство, що робить дослідження більш практичним та актуальним.

З метою здійснення повного і комплексного аналізу розвитку міжнародного туризму в контексті інтеграційних процесів з'являється необхідність дослідження інтеграції ринків туристичних послуг у світі, для чого застосовують статистику туристичних прибутку і витрат, яка містить вартісні оцінки туризму. Вимір місця міжнародного туризму у світовому, регіональному або національному господарстві визначають за допомогою співвідношення об'єму прибутку від міжнародного туризму з розмі-

ром світового, регіонального ВВП або ВВП країни. Також для цього аналізу розглядають значення частки туристичних надходжень в експорті, частки зайнятого населення у сфері туризму, надходження туризму на душу населення, витрати на туризм на душу населення, співвідношення сальдо туристичного, торгового та платіжного балансів тощо.

За даними Всесвітньої Туристичної Організації (ЮНВТО), у 2009 р. світовий дохід від міжнародного туризму складав 851 млн дол., а у 2013 р. виріс до 1,2 трлн дол. Що вказує на позитивну тенденцію у розвитку міжнародного туризму [2]. Також збільшується кількість туристичних в'їздів (табл.1). Як свідчать дані таблиці, за винятком початку економічної кризи, у світі спостерігається тенденція зростання туристичних потоків.

Таблиця 1

Туристичні в'їзди у світі за роками

Роки	Туристичні в'їзди (млн) (частка до попереднього року)
2009	882 (-3,8%)
2010	939 (6,5%)
2011	990 (4,4%)
2012	1035 (4%)
2013	1087 (5%)

Складено автором за даними [2].

Країни, як правило, за пріоритетний напрямок діяльності вважають в'їзний туризм, оскільки з ним пов'язані значні надходження валюти до країни та мультиплікативний ефект для розвитку економіки і пов'язаний з цим розвиток туристичної інфраструктури. Кількість міжнародних туристичних прибутків у 2011 р. збільшилась на 4,4% і склала 990 млн у порівнянні з 939 млн у 2010 р [3]. У 2012 р. кількість міжнародних туристів збільшилась на 4% (135 млн) у порівнянні з 2011 р [3]. У 2013 р. темпи зростання продовжились і досягли 5%. Найбільші темпи зростання продемонструвала Азія (на 6%), Африка (на 6%) і Європа (на 5%). В Азії найпопулярнішим напрямком залишається регіон Північно-Східної Азії (ПСА). У Європі все популярнішими стають Східні регіони. Туризм у країнах ЦСЄ збільшився на 7% [3].

Також важливим є побачити динаміку частки прибутку від міжнародного туризму у світі у ВВП (табл. 2). Графічне зображення динаміки зміни частки прибутку від міжнародного туризму у ВВП світової економіки за роками зображено на рис. 1.

Таблиця 2

Частка прибутку від міжнародного туризму у світі у ВВП за роками

Роки	МТ (долл. США)	ВВП (долл. США)
2009	62,25 млн	851 млн
2010	76,2 млн	928 млн
2011	69,9 млн	1,042 трлн
2012	83,2 млн	1075 трлн
2013	85,5 млн	1118 трлн

Складено автором за даними: [2]

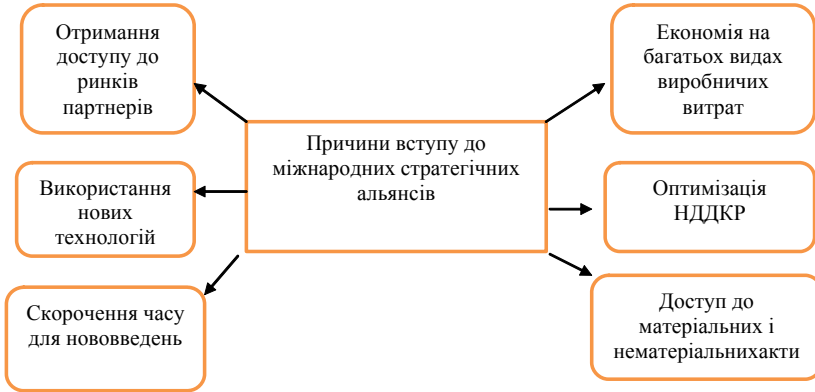


Рис. 1. Динаміка зміни частки доходів від міжнародного туризму у ВВП у світі за роками [2]

Аналіз даних таблиць показав, що на ринку міжнародного туризму у світі існує позитивна тенденція до збільшення туристичних потоків (кількість міжнародних прибутків у 2013 р. збільшилась на 5% порівняно з 2012 р.) та прибутку від міжнародних прибутків (у 2013 збільшився на 2,7% відповідно до 2013 р.) [3]. Частка доходу від міжнародного туризму у світовому ВВП у середньому коливається навколо 7,5% за останні п'ять років. У реальному вираженні сума прибутку від міжнародного туризму (скоригована з урахуванням коливань курсу валют та інфляції) зросла на 5%, а обсяг прибутків – майже на 7%, що свідчить про тісний взаємозв'язок між обома показниками і підтверджує, що в період відновлення обсягу мають тенденцію відновлюватися швидше ніж надходження [4].

Регіональний розподіл міжнародних туристичних потоків в основному склався давно. На світовому ринку туризму значно виділяються Європейський і Американський туристичні макрорегіони. Серед країн, які приймають туристів, виділяються Франція, США, Італія, Іспанія, Китай, КНР. Однак, в останні часи збільшуються потоки туристів до країн,



які розвиваються, а також у постсоціалістичні країни. Розвинені країни здійснюють масштабні інвестиції у туристичну інфраструктуру країн, що розвиваються. Проте за даними Всесвітнього банку, близько половини всього прибутку від туризму надходить з країн, що розвиваються, до розвинених країн. Це пов'язано з тим, що в індустрії туризму багатьох країн домінують іноземні фірми, які направляють більшу частину своїх прибутків на батьківщину. Отже, якщо розвинені країни експлуатували сировинні та трудові ресурси країн, що розвиваються, то тепер вони перейшли до експлуатації їх туристичних ресурсів [5].

Згідно з даними випуску «Барометра міжнародного туризму» ЮНВТО, у 2011-2013 рр. позитивні темпи зростання спостерігалися у всіх регіонах світу, за винятком Близького Сходу і Північної Африки, що можна пояснити політичною нестабільністю. Лідерами за темпами зростання стали Південна Америка і Південна Азія (+15% кожна), за ними ідуть країни південніше Сахари (+13%) і Центральна та Східна Європа (+12%) [2].

Темпи зростання Азіатсько-Тихоокеанського регіону – одні найвищих у 2010 р., у 2011-2013 рр. дещо сповільнилися (+6%), хоча їх слід розглядати на тлі дуже хороших результатів за попередні роки. Більш високими у порівнянні з очікуваними виявилися результати Європи (+6%), зумовлені відновленням туристичної активності в Центральній і Східній Європі і тимчасовим перерозподілом туристичних потоків у напрямку Південної і Середземноморської Європи у зв'язку з подіями в Північній Африці (–9%) і на Близькому Сході (–10%). Темпи зростання Американського регіону (+5%) відповідали середньосвітовим, при цьому хороші результати продемонстрували країни Південної Америки і Карібського басейну, але значно нижчі – країни Північної та Центральної Америки [2].

Отже, можна констатувати, що на даному етапі розвитку світового господарства спостерігається тенденція посилення інтеграційних процесів, у тому числі у сфері туристичних послуг. Такий стан обумовлений, насамперед, динамічністю і непередбаченістю ринку туристичних послуг.

**Література:** 1. Щелкунова М.С. Міжнародний туризм у системі світового господарства: регіональний аспект: тези доповідей / М.С. Щелкунова. – Х.: ХНУ, 2011. – с. 305-308; 2. UNWTO Compendium of Tourism Statistics and data files [Електрон. ресурс]. // World Tourism Organization / Yearbook of Tourism Statistics. – 2008-2013. – Режим доступу: <http://statistics.unwto.org/publication/compendium-tourism-statistics2014-edition>; 3. Travel and tourism impact 2013 [Електронний ресурс]. / WTTC, 2013. – Режим доступу: [http://www.wttc.org/site\\_media/uploads/downloads/world2012.pdf](http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world2012.pdf); 4. Yeats A. Does Mercosur's Trade Performens

*Raise Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements?: policy research working paper / A. Yeats. – Washington, the World Bank, 1729. – 39 p.; 5. Сайт державної служби туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>.*



УДК 339.923

**Дядченко Е.В.**  
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ЕС И ЕАЭС:**  
**СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ**

*Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина  
Научный руководитель: д.э.н., проф. Якубовский С.А.*

В последние два десятилетия интерес к региональной интеграции резко возрос, увеличилось количество вновь созданных региональных торговых соглашений. Регионализм превратился в доминирующий фактор развития мировой торговли, инвестиций и потоков труда. Он оказывает сильное влияние, как на экономические, так и на политические взаимоотношения между странами, ставя их перед выбором: вступать ли в тот или иной торговый блок, какую из форм интеграции предпочесть на данном этапе и так далее.

Экономическая интеграция может принимать разные формы в зависимости от того, какие цели ставят перед собой участвующие в ней страны. При этом не существует единого устоявшегося подхода к классификации типов региональной экономической интеграции.

ВТО выделяет три вида региональных торговых соглашений: зону свободной торговли, таможенный союз и соглашение об экономической интеграции (Economic Integration Agreement). Согласно статье XXIV ГАТТ (параграф 8 в), под зоной свободной торговли понимается группа из двух или более таможенных территорий, в которых отменены пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли (за исключением мер, разрешаемых статьями XI – XV и XX) практически для всей торговли между составляющими территориями в отношении товаров, происходящих из этих территорий. Параграф 8 а статьи XXIV определяет таможенный союз как замену двух или нескольких таможенных территорий одной таможенной территорией таким образом, что [4]:

1) пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли (за исключением мер, разрешаемых статьями XI – XV и XX) отменяются в отношении практически всей торговли между составляющими

территориями союза или, по крайней мере, в отношении практически всей торговли товарами, происходящими из этих территорий;

2) практически те же пошлины и другие меры регулирования торговли применяются каждым членом союза по отношению к торговле с территориями, не включенными в союз. Соглашение об экономической интеграции определяет статья V ГАТС, в соответствии с которой оно предполагает снятие барьеров на пути движения услуг и интеграцию рынка труда.

В свою очередь, ОЭСР выделяет четыре формы региональной экономической интеграции: зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок и экономический союз. Под общим рынком понимается таможенный союз с положениями по либерализации движения фактов производства (людей и капитала). Экономический союз представляет собой общий рынок, включающий положения о гармонизации ряда направлений экономической политики [1].

Таким образом, любая классификация подразумевает, что региональная экономическая интеграция бывает нескольких уровней или степеней глубины. При этом имеется в виду, что к предыдущему уровню интеграции добавляются определенные элементы либерализации общего экономического пространства, такие как:

- ликвидация тарифов и ряда нетарифных барьеров между странами (зоны свободной торговли или частичные/секторальные зоны свободной торговли);

- установление общего таможенного тарифа (таможенный союз);

- обеспечение свободы движения товаров, услуг и рабочей силы (общий рынок);

- гармонизация политики в области конкуренции, структурной, фискальной, монетарной, социальной политики (экономический союз);

- унификация экономической политики и создание наднациональных институтов (экономический и политический союз) [3].

В настоящее время формы экономической интеграции постоянно развиваются, усложняются и становятся все более комплементарными. Например, зона свободной торговли и таможенный союз могут содержать в себе элементы более высоких уровней интеграции, в частности снижение нетарифных барьеров, а также снятие ограничений в торговле услугами, движении капитала и рабочей силы. Это связано с пониманием того, что с точки зрения воздействия на экономику устранение только торговых барьеров может приводить к гораздо меньшим положительным эффектам, чем более глубокая интеграция [1].

Для формирующегося Евразийского союза глубокая экономическая интеграция с ЕС чрезвычайно важна. Во-первых, ЕС – это крупнейший торговый партнер России и Казахстана, более половины товарооборота Российской Федерации приходится на ЕС (Россия, в свою очередь, является третьим по значимости торговым партнером Евросоюза). Во-вторых, ЕС мог бы сыграть важную роль в решении проблем модернизации стран ТС. В третьих, зарождающийся Евразийский союз в настоящее время инициирует ряд соглашений о свободной торговле с более мелкими партнерами, в том числе с ЕАСТ и Вьетнамом. Евросоюз следует рассматривать как основного долгосрочного партнера в этом контексте. В четвертых, проблема Украины может в конечном счете быть решена только в рамках глубокой экономической кооперации между ЕС и Евразийским экономическим союзом, что еще более обуславливает важность такого сотрудничества [4].

Однако ЕАЭС будет заинтересован не просто в договоре о свободной торговле, а в глубоком, всеобъемлющем соглашении с Европейским союзом. Прототипы потенциальной интеграции между ЕС и ЕАЭС многообразны – от глубокого и всеобъемлющего соглашения о свободной торговле (DCFTA) до всестороннего торгово-экономического соглашения (ВТЭС – comprehensive economic and trade agreement – CETA) [2].

Последнее выступает юридической формой принципиальной договоренности, достигнутой в 2013 году ЕС и Канадой. Готовящееся Трансатлантическое партнерство по торговле и инвестициям (ТТИР) – также глубокое экономико-торговое соглашение по своей форме, охватывающее массу доменов наряду с либерализацией торговли товарами и услугами.

По нашему мнению, СЕТА может рассматриваться в качестве одного из удачных прототипов для ЕС–ЕАЭС, главным образом в силу того, что из-за существующей структуры торговли Россия и Казахстан не заинтересованы только в режиме свободной торговли с ЕС. При этом очевидные проблемы, связанные с уступками в торговле, должны быть компенсированы выгодами в других сферах [1].

Следует отметить, что полноценные переговоры ЕС–ЕАЭС невозможны без членства всех стран Евразийского экономического союза в ВТО. Соответственно, России следует оказать поддержку Казахстану и особенно Беларуси в их переговорах в Женеве. В принципе, Россия должна стать локомотивом для этих двух стран на их пути в ВТО.

Круг потенциальных вопросов, которые могут стать предметом соглашения (или соглашений), велик и включает десятки позиций. Вот некоторые из них:

1. Торговля товарами.
2. Правила электронной торговли.
3. Торговля услугами.
4. Устранение нетарифных барьеров.
5. Свободное движение капитала.
6. Либерализация доступа на финансовые рынки.
7. Регулятивная конвергенция (нормы и стандарты).
8. Права интеллектуальной собственности.
9. Взаимное признание дипломов, включая профессиональное образование.
10. Безвизовый режим, включая пакет соглашений о реадмиссии.
11. Калининградская область.
12. Общие регионы соседства.
13. Массовые обмены в сфере образования (Erasmus Mundus и т.д.).
14. Развитие международной транспортной инфраструктуры (автомобильные и железнодорожные коридоры).
15. Третий энергопакет.
16. Создание общего рынка электроэнергии.
17. Взаимный доступ к государственным закупкам.
18. Правила конкуренции.
19. Механизмы медиации конфликтов [3,4].

Значительная часть этих вопросов нуждается в тщательном количественном анализе. Отсюда необходимость в большом исследовательском проекте (или проектах), в котором бы совместно работали десятки экспертов из ЕАЭС и ЕС.

Несмотря на текущий кризис, объективно фундамент для взаимной заинтересованности в экономической интеграции есть. Он основан на территориальной близости, значительных торговых потоках, инвестиционных связях, вопросах экономической безопасности, заинтересованности стран формирующегося Евразийского экономического союза в трансфере европейских технологий, нерешенности вопросов развития трансграничной инфраструктуры, наличии общих сопредельных государств и т.д.

**Література:** 1. Геець В. Економічна та технологічна кооперація в розрізі секторів ЄЕП та України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.eabr.org/general/upload/СІІ%2020izdania/eei\\_1\\_2014\\_ivanter\\_etc.pdf](http://www.eabr.org/general/upload/СІІ%2020izdania/eei_1_2014_ivanter_etc.pdf); 2. Ивантер В., Геец В. Оценка народохозяйственных последствий создания ЕЭП и присоединения к нему Украины // Проблемы прогнозирования. – М. – №3. – 2012; 3. Cadot, O., Malouche, M., and Saez, S. (2013) *Streamlining Non-Tariff Measures. A Toolkit for*

*Policy Makers. World Bank: Washington, D.C.; 4. Camarero, M., Gomez, E., Tamarit, C. (2013) EMU and trade revisited: Long-run evidence using gravity equations, The World Economy, 36, 1146–1164.*

\*\*\*

УДК 323.73

**Казакова Н.А., Савін Р.С.**

## **ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНИХ ТНК**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Транснаціональні корпорації (ТНК) стають все більш важливими суб'єктами міжнародних економічних зв'язків. Третина світової торгівлі припадає на внутрішньо-фірмову торгівлю в системі відносин ТНК. Більш двох третин усіх платежів за передачу технології здійснюється ТНК. Багато питань світової економіки вирішують такі компанії, а не держави.

Особливість правового положення ТНК полягає у значній автономії у відношенні держав у результаті створення своїх підприємств в кількох країнах. Коли ТНК виходить віч-на-віч з економічно слабкою державою, співвідношення сил виявляється не в користь останньої [1].

На міжнародній арені ТНК можуть чинити шкоду функціонуванню вільного ринку і перешкоджати нормальній діловій практиці, тому що здійснюване у рамках ТНК планування складається із створення закритих систем міжнародної торгівлі, в яких значний об'єм торгівлі здійснюється між фірмами, що знаходяться під контролем однієї групи корпорацій. Крім того, ТНК прагнуть до монополізації виробництва і мають для цього значні можливості [1].

Однак було б невірно розглядати ТНК як абсолютне зло. ТНК з їх інвестиційною мобільністю, з широкою системою зв'язків, у тому числі й з урядом, з великими можливостями організації наукомісткого, високотехнологічного виробництва виступають важливим фактором розвитку світової економіки. Вони здатні позитивно впливати й на національну економіку приймаючих країн, ввозячи капітал, передаючи нові технології, створюючи підприємства, навчаючи місцевий персонал. В цілому ТНК відрізняються від держав більш ефективною, менш бюрократичною організацією і тому вони нерідко успішно вирішують економічні проблеми, ніж держави.

Мова має йти не про обмеження діяльності ТНК, а про створення таких умов, в яких їх потенціал служив би позитивним соціальним цілям. Як держави реєстрації центру корпорацій, так і приймаючі країни відпо-

відають за встановлення належного контролю за їх діяльністю. Однак корпорації без особливих зусиль уникають державного контролю, використовуючи той факт, що їх підприємства і активи розташовані у багатьох країнах. Тому необхідний ефект може дати тільки міжнародний контроль. Наприклад, створено Комісію з ТНК, а також Організацію економічного співробітництва і розвитку, що контролюють діяльність ТНК.

На основі викладеного можна констатувати, що ТНК є не лише інтегральною складовою сучасної системи міжнародних економічних відносин, а й чинником її подальшого перетворення відповідно до властивих їм самим моделей господарської діяльності.

Процеси глобалізації, що відбуваються в сучасному світі, відповідають принципам транснаціоналізації бізнесу, найбільш повним вираженням якої є ТНК. Провідні міжнародні корпорації опосередковують значну частину світового товарного обміну, трансферту технологій та інвестиційних потоків і значною мірою сприяють перетворенню світового господарства на системну цілісність із внутрішньо узгодженими механізмами монетарного та речовинного балансування [2].

Водночас роль ТНК у сучасному світі багато в чому суперечлива. Зокрема, своєю діяльністю вони закріплюють перерозподіл світового продукту на користь провідних ринкових країн за дуже низьких показників споживання у найбідніших країнах Азії, Африки та Латинської Америки. Однак саме ТНК є і джерелом та рушійною силою НТП у країнах, що розвиваються. ТНК відіграють важливу роль у забезпеченні зайнятості та надходження капіталів до цих країн.

Особливу роль ТНК відіграють в економіках трансформаційного типу, оскільки активно впливають на процеси приватизації, реструктуризації виробництва, оновлення технологічної бази, на базисні механізми формування відносин між соціумом і бізнесом. Причому за умов геоекономічної реструктуризації моделей національної спеціалізації відносини транзитивних економік з ТНК формують перспективні моделі участі держав у процесах міжнародної кооперації та поділу праці [2].

Україна, як приймаюча ТНК країна, не посіла належного місця в їх діяльності. Незважаючи на певні природні переваги, вона має один із найнижчих показників залученим прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної та Східної Європи, СНД.

У вигляді прямих капіталовкладень в Україну було ввезено понад 2 млрд дол., що становить майже 2/3 загального обсягу отриманих нею прямих іноземних інвестицій, і створено приблизно 9000 робочих місць. Найбільшу питому вагу мають інвестиції, середній обсяг яких – від 10 до

100 млн дол. ТНК інвестували в обсягах, що перевищують 100 млн дол., віддаючи перевагу не грошовим внескам. Лідером – країною, що діє в Україні найбільш активно, є США, на другому місці – компанії країн Європейського Союзу.

Найбільше коштів зарубіжні ТНК інвестують у харчову промисловість України, відтак у сільське господарство і в телекомунікації. Іншими значними напрямками іноземного інвестування є машинобудування, роздрібна торгівля, підприємства громадського харчування, банківський сектор, підприємства легкої промисловості.

Визначальна причина вкладення інвестицій в Україну – пошук нових ринків збуту. Більшість іноземних інвесторів приваблює передусім великий внутрішній ринок України (близько 50 млн споживачів). Наявність дешевої робочої сили є істотним фактором лише для інвесторів-підприємців. Однак найнижчі серед країн Східної Європи витрати на оплату праці часто обертаються її низькою продуктивністю, нестачею капіталу, слабким менеджментом та регуляторними перепонами, що робить собівартість продукції вищою, ніж у сусідніх країнах [3].

Іноземні інвестори, як правило, сподіваються на внутрішню ставку дохідності в межах від 10 до 30%. ТНК, які залучають капітал під менші відсотки, задовольняються ставкою, нижчою за 20%. Тому ТНК можна розглядати як найкращий спосіб залучення довгострокових інвестицій в Україну. Проте процес іноземного інвестування в Україні гальмується численними чинниками. Основні серед них: нестабільне й надмірне регулювання; нечітка правова система; мінливість економічного середовища; корупція; великий податковий тягар; проблеми щодо встановлення чітких прав власності; низький рівень доходів громадян; труднощі у спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами; мінливість політичного середовища; відсутність матеріальної інфраструктури; проблеми виходу на внутрішній і зовнішній ринки [4].

Практика свідчить, що пріоритетами державної політики мають бути лібералізація руху капіталу, валютного ринку та репатріації прибутків; зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях, мінімізація бюрократичних обмежень і зниження податкових ставок та зменшення кількості податків [4]. В інтересах залучення іноземного капіталу Україна має переглянути й окремі положення аграрного права. Іноземні інвестори прагнуть, щоб приватизація не лише створювала інвестиційний і діловий клімат у результаті зростання продуктивності економіки. Більшість з них виступає за приватизацію землі. Україна недоотримує значних інвестицій саме через обмеженість права на купівлю-продаж землі.



**Література:** 1. Глазунова Е.С. Пути расширения транснациональных корпораций // Государство и право. – 2007. – №10. – с. 15-16; 2. Вишняков В.В. ТНК і прямі іноземні інвестиції // Вісн. Акад. мит. служби Укр. – 2002. – №4 – с. 35-38; 3. Губайдуллина Ф.Р. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №9. – с. 42-47; 4. Владимирова Й.Г. Роль и место ТНК в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №3. – с. 70-84.; 5. Андрианов В.А. Транснационализация внешнеэкономических связей // Маркетинг. – 2006. – №4 – с. 3-12; 6. Баранова Е.К. Современная международная торговля // Российский экономич. журнал. – 2007. – №6. – с. 30-33; 7. Владимирова Й.Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №6. – с. 99-114; 8. Горняк О.В. Международные экономические отношения. – Одеса, 2005. – 301 с.; 9. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К., 2004. – 202 с.

\*\*\*

УДК 339.94(477-04:470+571)

**Казакова Н.А., Сидоров М.В.**

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХАРЬКОВА В КОНТЕКСТЕ ЕГО УЧАСТИЯ В ТРАНСГРАНИЧНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

По численности населения, промышленному, научному, интеллектуальному, образовательному и культурному потенциалу Харьков – один из ведущих городов Украины.

В свое время достижению такого положения городу в значительной мере поспособствовало его экономико-географическое положение – близость к формирующейся угольно-металлургической базе европейской части Российской империи (Донбасс с Приднепровьем), товарному земледелию и морским портам на юге Украины, быстро развивающемуся промышленному Центру.

Прокладка железных дорог, соединивших промышленный Центр с угольно-металлургической базой, степными районами товарного земледелия, а также морскими портами привело к тому, что Харьков оказался в фокусе важнейших транспортно-экономических связей. Данная особенность местоположения оказалась важнейшим конкурентным преимуществом Харькова над другими городами страны. К этому можно также добавить наличие дешевой рабочей силы, в примыкающих к городу районах, и такого мощного научного и интеллектуального потен-

циала как Харьковский университет, позднее Харьковский политехнический институт и др. ВУЗы. Определенную роль, уже в 20 столетии, сыграло и пребывание Харькова в ранге столицы Украины.

Таким образом – важнейшая особенность Харькова, способствовавшая развитию города в прошлом – его экономико-географическое положение.

Представляется целесообразным выяснить – сохранил ли Харьков таким же свое экономико-географическое положение в наше время и существуют ли до сегодняшнего дня факторы, обеспечивавшие ему успешное развитие в прошлом. Для такого анализа остановимся на сути содержания понятия «экономико-географическое положение».

Экономико-географическое положение (ЭГП) – это совокупность пространственных отношений какого-либо субъекта хозяйственной деятельности (предприятия, населенного пункта, района, страны, группы стран) к другим, которые располагаются вне его пределов и влияют или способны влиять на его развитие.

Самый простой способ количественной оценки ЭГП – расчет коэффициентов иерархического положения. По этому показателю, равным 1,34 ( $= 1,34$ ), Харьков в пределах Украины оказывается на 13-ом месте, уступая первенство таким городам, как Винница, Кировоград, Полтава, Черкассы, Киев и др [1, с. 47].

Если же оценивать экономико-географическое положение Харькова относительно геополитического макрорегиона, включающего зарубежную Европу, Россию, Казахстан, республики Средней Азии, Закавказье, Турцию, страны Ближнего Востока и Северной Африки – иерархический коэффициент географического положения Харькова улучшается, достигая значения 1,11 ( $K_{\text{иерарх}}=1,11$ ).

Следовательно, геополитическое положение Харькова, т.е. совокупность его пространственных отношений к субъектам политической и экономической деятельности, располагающимся вне пределов страны, в количественном отношении несколько лучше, чем внутри страны.

Обобщенный анализ современного экономико-географического положения Харькова позволяет сделать следующие выводы.

– Западный вектор политической направленности приводит к тому, что активность экономических связей все больше перемещается к западным границам Украины и ее центру (а, как показали, выше приведенные результаты расчета иерархического коэффициента местоположения Харькова, в этом отношении он уступает городам страны, размещающимся ближе к центру и западу).

– Разорвались или значительно сократились производственно-технологические связи Харькова с предприятиями-смежниками в России и других странах бывшего СССР (т.е. город не использует существовавших ранее своих «конкурентных» преимуществ в части иерархического коэффициента своего местоположения по отношению к России и другим странам обширного макрорегиона, входящего в зону его экономических интересов).

– В настоящее время Харьков не находится в фокусе транспортно-экономических связей Украины, а территория его области постепенно превращается в окраинный регион страны. Тем не менее, город продолжает сохранять удобства своего транспортно-географического положения (находясь на пересечении международных связей: север-юг, восток-запад), близость к угольно-металлургической базе, степным районам товарного земледелия, морским портам страны, а также промышленному Центру Российской Федерации. К сожалению, относительно последнего, положение несколько усложнилось ввиду возникшего таможенного барьера между Украиной и Россией.

Оценка перспектив для восстановления былого экономического лидерства Харькова и его региона при помощи более активного использования его современного геополитического положения в принципе возможна. Но в этом случае Украине надо войти в ЕЭП и через него, совместно с другими участниками, воссоздавать народнохозяйственный комплекс, который существовал в бывшем СССР и, где Харьков вновь занял бы место его «машиностроительного цеха». Для этого сейчас не существует ни политической воли, ни возможностей. Поэтому практически, факторы, которые обусловили экономический рост Харькова в прошлом, очевидно, там же и остались. Они, возможно, могут быть использованы лишь частично посредством трансграничного сотрудничества Харькова и его региона с смежными регионами Российской Федерации.

Харьков – один из существующих сейчас 220 городов-миллионеров на нашей планете. Численность его населения в 2010 г. составляла 1452,6 тыс. чел. По количеству жителей он занимает 212–215 место среди крупнейших городов мира и 2-е место в Украине.

Изменения, происходящие в глобализирующемся мире, современные тенденции в структурных сдвигах мировой экономики указывают на то, что в экономически развитых странах для крупнейших городов, т.е. мегаполисов (к которым относится и Харьков), сейчас характерна дезиндустриализация, т.е. уменьшение роли промышленной градообразующей функции за счет возрастания других градообразующих функций, в частности научных (табл. 1).

Таблица 1

Структура некоторых градообразующих функций городов  
в зависимости от их размерности

Города	Коэффициент локализации		
	Промышленность	Машиностроение	Наука
Большие	1,83	1,9	0,91
Крупные	1,47	1,78	0,96
Крупнейшие	1,68	2,35	2,20
Миллионеры	1,53	2,58	4,59

Источник: [2, с. 84].

Учитывая мировые тенденции, наличие в Харькове мощного научно-технического, интеллектуального и культурно-просветительского потенциала, очевидно, целесообразно, при сохранении его промышленных функций, акцентировать внимание на приоритетном развитии в городе других функций и видов деятельности. К таким следует отнести торгово-распределительные, финансовые, образовательные, научные, инженеринговые, консалтинговые. Существенную роль в этом может и должна оказать активизация его внешнеэкономической деятельности, включая трансграничное сотрудничество.

**Литература:** 1. Голиков А.П., Сидоренко А.Л. и др. Харьковская область: Природа, население, хозяйство. – Харьков, 1997. – 288 с.; 2. Лаппо Г.М. Города на пути в будущее. – М., 1987. – 236 с.

\*\*\*

УДК 351.863:338.246

### Калугина М.О. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: доц. Дмитрієв В.М.*

Сьогодні, коли світ рухається та розвивається дуже швидко, коли проблеми економіки однієї країни безпосередньо впливають на економіку іншої країни, держави приймають законопроекти та підписують акти одне з іншим, щоб гарантувати собі безпеку на світовій арені (світовий ринок, світова дипломатична арена, світовий туризм та інше).

Актуальність даної теми полягає у шаткому стані економічної безпеки як розвинутих країн світу, так і країн з перехідною економікою через

глобалізацію та інтернаціоналізацію більшості країн які ведуть світову торгівлю та мають справи з іншими державами.

Економічна безпека це – комплекс заходів який спрямований на розвиток та вдосконалення економіки країни, обов'язково включає механізм протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам чи ризикам, частіше за все супутнім діяльності держави, як суб'єкта фінансових відносин [5].

Складовими економічної безпеки є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека [6].

Основними завданнями економічної безпеки є: забезпечення пропориційного та безперервного економічного зростання, приборкання інфляції та безробіття, формування ефективної структури економіки та розвитку ринку цінних паперів, скорочення дефіциту бюджету та державного боргу, забезпечення соціального захисту та підвищення якості життя населення, підтримка стійкості національної валюти тощо. Ці завдання визначають стратегію економічної безпеки як формування та обґрунтування стратегічних пріоритетів, національних інтересів, засобів і механізмів вирішення проблем [4].

На сьогоднішній день значення «економічна безпека» має багато значень, багато факторів утворення. Економічна безпека притаманна тим державам де є розвиток та процвітання економіки, також де ця економіка існує у досить стабільному стані, що значить, що всі інші фактори які створюють імідж та статус держави також функціонують на рівні стабільності та надійності (коли держава досить приваблива для іноземних інвесторів, коли її капітал громадяни інвестують безпосередньо у країні). Цей стан також залежить від військової забезпеченості. Важливим фактором також є географічне місцезнаходження держави, умови серед яких держава перебуває, стан її відносин з іншими країнами тощо.

Створення на попередньому етапі базових засад незалежності і державності України, утвердження її як повноправного суб'єкта світового співтовариства, врегулювання відносин із сусідніми державами зміщує можливості загрози держави в площину економічної безпеки [3].

Глобалізація світової економіки породжує ряд проблем, які безпосередньо відображаються на національних інтересах окремих держав. Однією з найбільш гострих являється інтернаціоналізація злочинності в економічній сфері, посилення її впливу на господарські комплекси і все більш відчутну шкоду, яка причиняється нею. Розвиток міжнародного співробітництва у боротьбі з корупцією і тінізацією економіки може бути віднесений до області економічної дипломатії. Саме криміногенні фак-

тори в значній мірі визначають сьогодні не тільки стан господарського комплексу країни, але і можливості її подальшого розвитку [3].

Особливої актуальності питання економічної безпеки набувають в першу чергу для тих країн, економіка яких переживає трансформаційну кризу. Трансформація будь-якої соціальної системи здебільшого відбувається в кризових умовах (як, наприклад, економіка України), які за певних обставин можуть перетворитися в безпосередні загрози існування самої системи.

Слід виділити чотири види національних економічних інтересів: [6].

- мотиваційні інтереси, тобто інтереси, якими керується сам суб'єкт і які свідомо чи несвідомо спрямовують його вчинки;

- Інтереси, які суб'єкт публічно висуває як мотив своїх вчинків і які можуть не збігатися з мотиваційними;

- інтереси, під якими розуміють фактичні інтереси в тому вигляді, в якому вони виявлені та зафіксовані спостерігачами;

- інтереси, які, на думку спостерігачів, найкращим чином відповідають потребам суб'єкта.

Спостерігачі формулюють їх у формі певного припису, якщо, на їх розсуд, суб'єкт помилково або зловмисно обрав чи збирається обрати якісь інші, «неправильні» інтереси, які менш прийнятні для нього самого або для групи, що представляють спостерігачі.

Історичний досвід свідчить, що приватний бізнес, підприємці та громадяни стають тим більше зацікавленими в зміцненні держави (крім диктаторських та тоталітарних режимів) і захисті її інтересів, чим ефективніше розвивається економіка країни, чим впевненіше держава створює оптимальні умови для реалізації приватних інтересів, для стабільності. У розвинутій ринковій економіці держава не тільки гарантує суспільству дотримання принципів свободи підприємництва, свободи конкуренції та особистої свободи в національних рамках, вона є водночас і надійною опорою в світовій інтеграції [3].

Економічна безпека держави є не просто однією з найважливіших складових системи державних інтересів, а й виступає вирішальною умовою дотримання та реалізації як державних, так і недержавних інтересів країни [3]. Сучасна економічна наука розглядає декілька концептуальних моделей забезпечення економічної безпеки як національних, [7], так і регіональних систем господарювання. Зокрема, достатньо відома концепція економічної безпеки, заснована на ідеях і положеннях структурної жорсткості економічної системи, її керованості, високого рівня захищеності від зовнішніх викликів та загроз. Головною умовою еконо-

мічної безпеки розглядаються ресурси, потужності, стабільність, керованість. На основі подібних концептуальних положень вибудовувалась ієрархічна система економічної безпеки колишнього СРСР, інших країн соціалістичного табору. Для ринкової системи господарювання в основу забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів закладені ідеї структурної, функціональної варіативності як способу забезпечення конкурентоспроможності у просторі фінансового, трудового, товарного та іншого ринкового хаосу.

Сучасні США, Великобританія, Німеччина формують свої стратегії економічної безпеки на надлишкових, перш за все фінансових ресурсах, що дає змогу без шкоди економічним інтересам та економічній безпеки виокремлювати 16зони господарювання з підвищеним рівнем економічного ризику, забезпечуючи цим умови для стратегічної, перспективної самодостатності і конкурентоспроможності.

Для країн з ринковою, донедавна з перехідною економікою, які перебувають в зоні системної кризи (Україна, Російська Федерація та інші), найбільш оптимальна модель забезпечення економічної безпеки базується на творчому поєднанні ресурсів стабільності, керованості і дозованого економічного ризику в тих сферах господарювання, де можливо отримати максимальну соціально- економічну поточну ефективність, а також створити сприятливі умови для перспективних інноваційних проєктів. Реалізація такої моделі економічної безпеки передбачає раціональне використання точкових технологій господарювання, зорієнтованих на максимальну результативність в мінімально стислі терміни. Економія часу стає базовою умовою у господарській успішності та економічній безпеці [7].

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок: економічна безпека будь-якої держави не може проявлятися як самостійне економічне явище у відриві від сучасних політичних тенденцій в окремо взятій державі, або у політико-економічному суспільстві на цей час.

**Література:** 1. Закон України «Про основи національної безпеки» [Електронний ресурс]. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/96415>; 2. Король В.І. Правове забезпечення зовнішньоекономічної стратегії України. Монографія / К.: НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України, 2013. – 415 с.; 3. Нижник В.М. Економічна дипломатія та економічна безпека України. – Хмельницький, 2007. – 299 с.; 4. Аналіз національної економіки [Електрон. ресурс]. – <http://library.if.ua/book/62/4501.html>; 5. Економічна Безпека України: правовий аспект [Електрон. ресурс] [Григорчук М., Самойленко Ю.]. – <http://www>.

*viche.info/journal/3838/*; 6. Національна Економіка: навч. посібник [Електронний ресурс] [Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В.]. – [http://pidruchniki.com/1199110144647/ekonomika/natsionalna\\_ekonomika](http://pidruchniki.com/1199110144647/ekonomika/natsionalna_ekonomika); 7. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку [Електронний ресурс] [Власюк О.С.] – <http://www.niisp.org.ua/vlasuk~1.pdf>

\*\*\*

УДК 339.944: 334.726

**Макарчук К.О.**  
**МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ**  
**ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

В сучасних умовах розвитку світового господарства інтеграція є важливою умовою виходу на нові ринки збуту та ведення міжнародного бізнесу підприємствами. Сучасні глобалізаційні тенденції, які реформують характер інвестиційної політики на глобальному рівні, посилюючи її і надаючи більш складних форм є створення різних видів співробітництва підприємств. Протягом останніх років відстежується, що серед співробітництва надзвичайно привабливими представляються стратегічні альянси, як найбільш розповсюджені види залучення іноземного капіталу у міжнародному бізнесі.

Питанням розвитку формі створення стратегічних альянсів були розглянуті вченими, але є певні особливості які потребують подальшого дослідження. Проблемами створення і функціонування стратегічних альянсів у міжнародному бізнесі на сучасному етапі розвитку займалися О.Є. Данилишин, Станіва К.М., Безрукова Я.М., Майорова, Т.В.

На сам перед потрібно дати визначення поняттю «Міжнародний стратегічний альянс». Голіков А.П. та Черномаз П.О. дають визначення «стратегічний альянс» є формою тривалого співробітництва фірм з метою координації виробничої та ринкової діяльності для досягнення стійких перспективних переваг на ринку [1]. Михайлова Л.І. визначає міжнародний стратегічний альянс (МСА) як відносно тривала між організаційна угода із співробітництва, яка передбачає спільне використання ресурсів та (або) структур управління двох чи більше самостійних фірм із декількох країн для реалізації завдань, пов'язаних з місією кожної з них [2].

Можна зазначити, що міжнародний стратегічний альянс це співробітництво декількох підприємств з використанням ресурсів кожного для



досягнення високого результату для кожного з учасників альянсу у веденні міжнародного бізнесу. В економіках розвинутих країн світу стратегічні альянси відіграють одну з провідних ролей. Вони є головною складовою глобальної конкуренції.

До вступу у міжнародні стратегічні альянси існують певні причини, які представлені на рис. 1. З рисунку ми бачимо, що основними причинами формування стратегічних альянсів у міжнародному бізнесі є отримання доступу до ринків партнерів, використання нових технологій, скорочення часу для нововведень, доступ на виникаючі внутрішні та міжнародні ринки. Одним із основних економічних мотивів створення транснаціональних альянсів є відносно скорочення прямих інвестицій і досягнення економічного ефекту за рахунок трансграничного використання нематеріальних активів, пайової участі, партнерства або розподілу та комбінації функцій. Таким чином, для ТНК та інших компаній, які ведуть міжнародний бізнес, стратегічне управління передбачає вибір (раціональну комбінацію) інвестиційних і неінвестиційних форм розвитку і транснаціоналізації. Фактори, які впливають на вибір між інвестиційними та неінвестиційними формами транснаціоналізації і створення альянсів, хоч і є багатоплановими, однак визначаються економіко-правовим середовищем, в якому створюються стратегічні альянси.



Рис. 1. Причини вступу до міжнародних стратегічних альянсів [2]

Форма альянсів визначається на основі майнової або немайнової моделі організації взаємовідносин партнерів [3]. У сфері інвестиційної діяльності стратегічні альянси умовно можна розділити на три види:

– альянси по реалізації проектів НДДКР;

- альянси по організації спільного виробництва;
- альянси по спільному освоєнню нових ринків [3].

До основних переваг створення міжнародних стратегічних альянсів у міжнародному бізнесі можна віднести хороші відносини з покупцями, скорочення часу для нововведень, технічний досвід, зв'язки з політиками, освоєння нових регіонів, глибоке проникнення у галузь, нішу в інжинірингу, талановитий маркетинг.

До негативних факторів, що впливають на створення альянсу відзначають недовіру до партнера, страх втратити контроль, невідомість, потреба все робити самостійно.

Підприємствами створюються міжнародні стратегічні альянси достатньо у різних галузях, включаючи хімічну і фармацевтичну промисловість, комп'ютери, електроустаткування, телекомунікації, фінансові і ділові послуги.

Наведемо найбільш типові приклади створення та функціонування стратегічних альянсів у міжнародній практиці.

У середині 1990-х років компанія Nestle випустила на ринок нову марку Nestea (чай з льодом), яка призначалась для продажу на автозаправках та у кіосках. Але компанія не мала достатнього досвіду тоді як прийняла рішення о співробітництві у формі альянсу для успішної реалізації товару з компанією Coca-Cola, зі своїм конкурентом на ринку охолоджувальних напоїв. Компанія Nestle скористувалась широкою збутовою інфраструктурою компанії Coca-Cola та у результаті успішно організувала продаж чаю нової марки Nestea.

Американська American Telephone and Telegraph (ATT) і англійська корпорація British Telecom об'єдналися і створили підприємство телефонного зв'язку. Територія, де діє нове об'єднання, охоплює Північну і значну частину Південної Америки, Європи, Азії й Океанії (близько 200 країн і територій).

Отже у міжнародному бізнесі міжнародні стратегічні альянси стали дуже розповсюдженим явищем. Для успішного їх функціонування та користі для учасників необхідно знати механізми та способи управління ними. Для успіху міжнародного стратегічного альянсу необхідно вміти поважати інтереси учасників, разом працювати і йти на ризики, вміння домовлятися про формування нового співробітництва.

Також існує декілька способів, за допомогою яких стратегічні альянси можуть розвиватися і управлятися найбільш ефективно:

- першим важливим елементом альянсової стратегії фірми є ретельне планування стратегічних альянсів;

– другим найважливішим елементом є ведення, часто складних і тривалих, переговорів про стратегічний альянс і вибір сумісного партнера;

– третім істотним елементом виступає визначення його точного типу і структури, які роблять можливою відповідну операційну ефективність;

– четвертий необхідний елемент по створенню багатонаціональних стратегічних альянсів полягає в їх управлінні і просуванні [4].

Ці елементи допомагають міжнародним стратегічним альянсам працювати з високою ефективністю, підвищувати свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку та надають значні переваги учасникам МСА порівняно з компаніями, які працюють самостійно.

Таким чином, можна зробити висновки про те, що міжнародні стратегічні альянси є невід’ємною частиною в міжнародному бізнесі на сучасному етапі розвитку світового господарства.

Суттєво за останнє десятиріччя у світі зростає кількість міжнародних стратегічних альянсів, це обумовлено тим, що підприємствам все складніше залишатися конкурентоспроможними на міжнародному ринку самотужки. Міжнародні стратегічні альянси дозволяють компаніям швидко з невеликими фінансовими витратами вийти на міжнародний ринок, розвивати і покращувати діяльність компанії, забезпечувати отримання нових знань, технологій в створенні переваг компанії у міжнародному бізнесі.

**Література:** 1. Голиков А.П., Черномаз П.А. *Международные экономические термины: словарь-справочник / Учебное пособие.* – К. Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.; 2. Михайлова Л.І. *Міжнародний менеджмент [Електронний ресурс]: навч. посібник / Л.І. Михайлова.* – Режим доступу: [http://www.imanbooks.com/book\\_358\\_page\\_29](http://www.imanbooks.com/book_358_page_29); 3. Данилишин О.Є. *Стратегічні альянси як сучасні інвестори епохи глобалізації [Електрон. ресурс]: стаття / О.Є. Данилишин.* – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2008febr/1\\_danil.php](http://www.confcontact.com/2008febr/1_danil.php); 4. Махова Г.В. *Теоретичні аспекти формування стратегічних альянсів підприємства / Г.В. Махова // Стратегія економічного розвитку України – К.: КНЕУ, 2009. – Вип. 24–25. – с. 19–24.*; 5. *Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль.* – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.; 6. *Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль.* – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.



**Непрядка Н.В., Гуря О.І.**  
**СТАБІЛІЗАЦІЙНІ ПРОГРАМИ МВФ У ГРУЗІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

На початку діяльності Міжнародного валютного фонду (МВФ), в кінці 40-х років, практично не було розвинутої системи міжнародних фінансових приватних ринків. Тому МВФ був джерелом коштів як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються. Протягом останніх років одним з найцікавіших аспектів економічного розвитку у світі стала дуже швидка інтернаціоналізація приватного фінансового ринку. Сьогодні більшість розвинутих країн не потребують фінансових ресурсів Фонду, бо вони мають доступ до приватних фінансових ринків. Тому МВФ від фінансування всіх країн-членів зараз переключився на підтримку країн, що розвиваються, тобто тих країн, які не мають доступу до приватних фінансових ринків.

Відбулась переорієнтація МВФ від статусу міжнародного банкіра до організації, що сприяє економічному розвитку країн, які самі не в змозі вийти на фінансові ринки і потребують офіційної підтримки Фонду [1]. У межах такої еволюції зрозумілими є відносини МВФ з Грузією, якій він допомагає полегшити фінансове навантаження, підтримуючи економічні реформи уряду. Відтак, розвиток економіки передбачає макроекономічну стабільність, поліпшення поточного балансу країни, створення (збереження) комфортного інвестиційного та бізнес-середовища, перетворення Грузії на регіональний торговельний та логістичний центр, розвиток інфраструктури, розвиток сільського господарства, поліпшення системи освіти, розвиток системи соціальної політики, розвиток сучасної системи високоякісного доступного охорони здоров'я, урбаністичний і регіональний розвиток.

Основним із вище зазначених положень є, на наш погляд, макроекономічна стабільність, тому розглянемо її детальніше. Макроекономічна стабільність у традиційному розумінні означає стабільність цін, обмінного курсу національної валюти, податкових ставок митних тарифів, інших умов господарювання, а також низький рівень безробіття й економічне зростання. Крім того, у держави не повинен бути занадто високий зовнішній борг; країна не повинна щорічно жити в режимі збільшення різниці між доходами та витратами, тобто неприпустимим є зростання бюджетного дефіциту; інфляція не повинна перевищувати 9% і бути вище середнього рівня в світі, при цьому зростання економіки має

бути вищим за середній показник у світі. До того ж кількість проблемних кредитів має бути помірною, а держава має володіти значними міжнародними резервами.

З метою поліпшення макроекономічних показників Грузії в період з 1994 по 2006 рр. МВФ надав державі позики на загальну суму понад 500 млн дол. США. Пізніше, в 2008 р., влада Грузії звернулись до МВФ з офіційним проханням про виділення на основі 18-місячної економічної програми кредиту в розмірі 750 млн дол. США в рамках механізму stand-by. Безпосередньою причиною прохання стали військові дії між Росією і Грузією в серпні 2008 р. Серед економічних наслідків серпневої війни МВФ особливу увагу приділив виникнення «дефіциту довіри», що вплинуло на такі явища [2]:

- призупинився приплив капіталу з-за кордону в приватний сектор;
- на ринку різко скоротилась пропозиція іноземної валюти (тільки в серпні 2008 р. міжнародні резерви країни скоротилися на 330 млн дол. США, або на 23%);
- почався відтік депозитів з банків (їх обсяг в серпні скоротився на 14%);
- значно обмежилось кредитування.

Слід зазначити, що за період користування кредитним механізмом Stand-by протягом 18 місяців, незалежно від того, чи візьме Грузія кожен наступний транш або залишить за собою право на його негайне отримання у разі необхідності, країна повинна виконати взяті перед МВФ конкретні зобов'язання, які спеціально прописані в якості критеріїв ефективності (Performance Criteria) і структурних орієнтирів (Structural Benchmark) [3].

Наприкінці липня 2014 р. МВФ затвердив нову трирічну програму співпраці з Грузією stand-by, в рамках якої країні надається можливість скористатись кредитними ресурсами фонду в розмірі 100 млн SDR (близько 154 млн дол. США). Два транші цього кредиту загальним обсягом 80 млн SDR (близько 116 млн дол. США) Грузія вже отримала. Виконавча рада Міжнародного валютного фонду за підсумками аналізу виконання Грузією узгодженої економічної програми схвалила виділення їй чергових 58,1 млн дол. США. Це другий транш, виділений Грузії в рамках діючої трирічної кредитної програми, обсяг якого становить 145 млн дол. США. Перший транш цього кредиту був направлений на підтримку бюджету країни. ВВП Грузії в 2013 р збільшився на 3,2% після зростання на 6,2% в 2012 р [4]. На думку керівництва МВФ, макроекономічні показники Грузії відповідають узгодженій програмі. У 2015 р.

дефіцит бюджету повинен знизитись до 3% ВВП. Крім того, у країні мають бути проведені структурні реформи, необхідні для прискорення економічного зростання.

Грузія, як і більшість країн з середнім рівнем доходів, фактично не має реального доступу до міжнародних фінансових ринків. Зовнішнє фінансування вона може отримати переважно з офіційних джерел. А головне офіційне джерело – це МВФ. І навіть можливе одностороннє фінансування з боку розвинених країн, як правило, пов'язане з домовленостями з Фондом. Крім того, політика Фонду спрямована на стабілізацію соціально-економічної ситуації в державі. Тому вище наведене стало вагомими передумовами плідної співпраці Грузії з МВФ.

**Література:** 1. Норт Д. Інститути і економічне зростання: історичне запровадження: В 2 т. – Т. 1. – М.: Прогрес, 1993. – 73 с.; 2. International Money Fund [Electronic Recourse] – Way of Access: <http://www.imf.org>; 3. МВФ одобрил выделение Грузии очередного кредитного транша [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/world/414588>; 4. Open Society Georgia Foundation [Electronic Recourse] – Way of Access: [http://www.osgf.ge/index.php?lang\\_id=RUS&sec\\_id=15&i](http://www.osgf.ge/index.php?lang_id=RUS&sec_id=15&i).

\*\*\*

УДК

**Передерій О.С., Григоренко Є.І.**  
**ПЕРСПЕКТИВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**  
**ДЕРЖАВНОГО АПАРАТУ УКРАЇНИ У ЗВ'ЯЗКУ**  
**З АКТИВІЗАЦІЄЮ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

16 вересня 2014 р. Верховна Рада України ратифікувала Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами (далі – Угода про асоціацію), з іншої сторони [1]. Угода почала діяти 1 листопада 2014 р. і це, без перебільшення, є значною подією для новітньої історії нашої держави. Зміст положень документу свідчить про безальтернативність євроінтеграційного курсу України. Уперше в вітчизняній історії на офіційному рівні було не лише задекларовано, а й розпочато реальний процес політичного, економічного, культурного і правового зближення України і ЄС.

Відзначимо, що укладення Угоди про асоціацію поклало початок багатьом трансформаційним процесам в системі державного управління. Це стосується, передусім, інституціональної складової державного апа-

рату України. У відповідності до ст. 460 Угоди у перспективі в структурі системи органів державної влади має бути засновано спільний міждержавний орган управління процесами взаємодії України і ЄС, який має назву «Рада асоціації». Рада асоціації є органом політичної і правової координації процесів зближення України і ЄС. Рада складається із державних службовців – членів Уряду України, з однієї сторони, та членів Ради Європейського Союзу і членів Європейської Комісії, з іншої сторони. Допоміжним органом Ради асоціації стане Комітет асоціації і фахові комітети, до персонального складу яких також будуть входити державні службовці України, які перебувають на керівних посадах системи державного управління України і є вищими посадовими особами в різних галузях. У ст. 463 закріплено, що Рада асоціації має бути форумом для обміну інформацією про законодавчі акти України та Європейського Союзу, як чинні, так і ті, що перебувають на стадії підготовки, а також про заходи з їх виконання, впровадження та дотримання з метою поступового наближення законодавства України до права Союзу.

Наведене вище аналогічно стосується і інших робочих органів формату асоціації України і ЄС. Приміром, Комітет асоціації зобов'язаний виконувати низку функцій управлінсько-інформативного характеру (інформаційна підготовка засідань Ради асоціацій, інформаційне супроводження функціонування Ради асоціації, виконання делегованих Радою асоціацій повноважень). Комітет, в свою чергу, координує діяльність третьої ланки інституційного апарату співробітництва України і ЄС – галузевими підкомітетами і спеціальними органами. Вказані інституції створюються Радою асоціацій для організаційно-управлінського, правового, та інформативного забезпечення процесу керівництва конкретними сферами взаємодії України та ЄС (торгівля, митне співробітництво, економічне співробітництво, політичне співробітництво, співробітництво щодо санітарних і фітосанітарних правил та інше). Правовий статус підкомітетів деталізується на рівні актів Ради асоціації та Комітету асоціації. Кожен підкомітет має власне політико-організаційне завдання у відповідності до призначення і спеціалізації.

З точки зору підпорядкування, наведені вище інституції є невід'ємною частиною системи державного управління України з цілим штатом державних службовців. Їх правовий статус наразі поки ще остаточно не визначено, а відповідно – відсутні правові параметри аналізу їхньої державно-владної компетенції. Разом із тим однозначно можна стверджувати, що як в апараті Ради асоціації, так і в апараті Комітету асоціації будуть працювати державні службовці, які як в загальному

порядку, так і на рівні конкретних посадових обов'язків повинні сприяти здійсненню ефективної державної політики на рівні міждержавних стосунків України і ЄС. Дані інституції державного управління у перспективі мають стати елементами єдиної владної інфраструктури України, орієнтованими на виконання завдань європейської співпраці України і ЄС.

**Література:** 1. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 16.09.2014 р. № 1678-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014 р. – № 40, ст. 2021



УДК 005.591.452

**Поліванцева А.С.**  
**СТРАТЕГІЯ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ КОМПАНІЙ:**  
**ОЦІНКА АЛЬТЕРНАТИВ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

На сучасному світовому ринку корпоративного контролю дуже часто керівники компанії під час проведення операцій злиття або поглинання (надалі – придбання) отримують у власність активи своїх контрагентів, не маючи чіткого уявлення про власну майбутню стратегію, або помиляючись щодо якості останньої. В більшості випадків їх стратегія випливає з обставин, тобто будується необ'єктивно, виходячи з поточних показників, стаючи очевидною та більш конкретно лише по завершенню угоди. Вона являє собою просте сполучення рішень та дій, проте в процесі придбання користуватися такою стратегією дуже небезпечно, бо некоректна оцінка цінності цільової компанії призводить до неочікуваних наслідків, що можуть згубити ефективність діяльності компаній. Задля досягнення високої результативності придбання необхідно створити чіткий, осмислений та детальний план, що водночас є неочікуваним, інноваційним та простим.

Актуальність теми, що розглядається у даній роботі обумовлена стрімким розширенням хвилі операцій злиттів та поглинань у бізнес-середовищі майже всієї сучасної спільноти, особливо у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, до яких належить і Україна. В той самий час успішність проведених операцій залежить напряму від вірно-



сті й чіткості обраної стратегії та прийнятого напрямку серед інших альтернатив.

Забезпечення успішної реалізації угоди придбання цільової компанії неможливе без вирішення надзвичайно важливого питання, проблеми, що постає прямо чи побічно перед спеціалістами під час укладання угод з придбання: за відсутності уваги до існуючих варіантів у процесі підготовки такої угоди компанії дуже часто можуть переплатити за цільову компанію або навіть придбати зовсім непотрібний бізнесу тягар. Мова у цьому випадку йде не просто про зауваження наявності інших планів дій, а про детальне опрацювання всіх можливих стратегічних альтернатив, серед яких, наприклад: придбання частки або цілої компанії, створення альянсу, самостійний органічний розвиток тощо. Альтернатив може бути багато, деякі з них можуть являти собою комбінацію інших варіантів, проте кожен з обраних варіантів по-різному впливає на інтереси сторін, а отже має різний ступінь прийнятності ними. Остання характеристика – один з провідних критеріїв для оцінки стратегічних альтернатив, проте далеко не єдиний. Про інші важливі критерії оцінки і піде мова у даній роботі.

Розробка ґрунтовної та успішної стратегії компанії щодо майбутнього злиття або поглинання має починатися з визначення власної стратегічної позиції та планів розвитку, проте дуже важливо ефективно звузити діапазон існуючих напрямків, щоб виявити необхідні для подальшого опрацювання. Спеціалісти користуються для моніторингу та оцінки придбань матрицями стратегічних альтернатив, в яких кожен з декількох можливих варіантів оцінюється за певними критеріями, серед яких: стратегічна та фінансова привабливість, проблеми реалізації, невизначеність і ризик, а також прийнятність для зацікавлених сторін. Основні критерії оцінки у такій матриці можна побачити на рис. 1 [1].

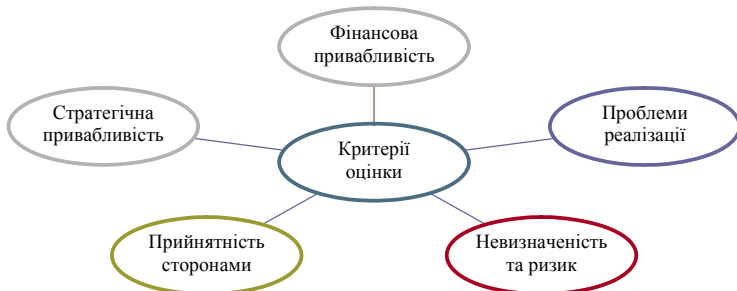


Рис. 1. Критерії оцінки стратегічних альтернатив

Стратегічна привабливість альтернатив визначається рядом факторів: поточними та майбутніми темпами зростання та стійкості ринку, інтенсивністю конкуренції, потенційною конкурентною перевагою, масштабом можливостей та ін. Англійські дослідники цього питання Девід Фолкнер та Кліфф Боумен у своїй праці «The Essence of Competitive Strategy» зазначили, що з позиції стратегічної привабливості придбання є виправданим лише у тому випадку, якщо має місце синергетичний ефект від угоди, тобто якщо нова компанія буде сильнішою, ніж звичайна сума двох компаній, що увійшли у її склад. На практиці це означає, що кожна сторона має щось принести своєму партнерові, а їх сукупна цінність має приносити відчутну конкурентну перевагу, якої важко було б досягти компаніями поодиночки [3].

Фінансова привабливість визначається, перш за все, факторами, що прямо або побічно генерують вхідні та вихідні грошові потоки компанії, тобто ключовими факторами цінності та затрат, а її основними критеріями є: зростання обсягу продажів, вартість гудвілу, скорочення затрат, можливість уникання додаткових затрат, уникання необхідності надавати клієнтам знижки, зростання курсу акцій тощо. Добірну систему показників аналізу фінансової привабливості існуючих стратегічних альтернатив в Росії, Україні та світі розробили російські вчені Дмитро Олександрович Ендовицький та Валерія Євгеніївна Соболева [2].

Однією з причин, чому синергія є такою важкодосяжною – це недостатність уваги та ресурсів, виділених на підтримання та збільшення цінності цільової компанії, особливо коли покупець вносить зміни в ті чи інші операції придбаної компанії. Саме через це на кожному етапі реалізації стратегії придбання компанія може зіштовхнутися з проблемами реалізації, тож важливо коректно оцінити потенційні внутрішні проблеми придбання та плану інтеграції, ясність стратегії інтеграції, можливий опір з боку цільової компанії, доступність ключових ресурсів та навиків.

Критерії оцінки невизначеності та ризику дуже різноманітні та залежать від специфіки конкретного придбання. Найбільш загальними серед них є невизначеність оточення, управління та культурна невизначеність. Під невизначеністю оточення маються на увазі можливі зміни зовнішніх умов, що можуть значно вплинути на ефективність, наприклад, інші конкурентні або економічні умови функціонування через появу нових гравців на ринку. Невизначеність управління означає пошук нових якісних управлінських рішень, що змогли би зробити придбання успішним. А культурна невизначеність означає ризик неприйняття робітниками цільової компанії запланованих покупцем змін.

Останнім в нашому списку є критерій, що допомагає визначити відношення сторін до того чи іншого варіанту та зупинитися на оптимальному. Зацікавленими сторонами, думку яких необхідно зауважити задля оцінки прийнятності альтернатив є: керівники та менеджери вищої ланки, директори, акціонери, робітники та клієнти.

Таким чином, виходячи з розглянутого матеріалу, можна підсумувати та зробити певні висновки щодо одних з найважливіших аспектів укладання угод зі злиттів та поглинань.

По-перше, розробка ефективної стратегії злиття чи поглинання – це один з ключових факторів успіху. Через приділення недостатньої уваги її проведенню можна не лише випустити з уваги декілька серйозних недоліків цільової компанії, але й придбати зовсім непотрібне або невідповідне до всіх ваших потреб підприємство, а можливо – і зі значними збитками.

По-друге, глибоке розуміння ринку та конкурентного оточення цільової компанії та детальний розгляд найважливіших складових стратегічної та фінансової привабливості тих, чи інших стратегічних альтернатив із зауваженням можливості появи маркетингових, управлінських або інших проблем і ризиків – шлях успішного прийняття ефективного рішення на ринку злиттів та поглинань компаній.

**Література:** 1. Гранди Т. *Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес* / Т.Гранди; [пер. с англ.]. – М.: Эксмо, 2008. – 240 с.; 2. Ендовицкий Д.А. *Экономический анализ слияний/поглощений компаний: научное издание* / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. – М.: КНОРУС, 2008. – 448 с.; 3. Faulkner D. *The Essence of Competitive Strategy* / David Faulkner, Cliff Bowman: 1st edition – New Jersey: Prentice Hall PTR, 1995. – 144 p.

\*\*\*

УДК338.121.339.997

**Сініцина Ю.Р.**

## **ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ В КРАЇНАХ СВІТУ ТА УКРАЇНІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Науковий керівник: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Фінансова криза першого десятиріччя ХХІ сторіччя продемонструвала, що країни, які мають потужні інструменти державного регулювання виробничого сектору економіки, з меншими втратами пережили кризові 2008–2009 роки, а сьогодні вони більш динамічно формують тенденції

свого подальшого сталого соціально-економічного розвитку у посткризовому періоді [2].

В Україні фінансова підтримка з боку держави провідних виробництв виробничого сектору економіки не була такою масштабною, як у розвинених країнах, але разом з тим, під час кризи і в посткризовий період для підтримки інвестиційних процесів у виробничому секторі економіки країни виділялися бюджетні кошти в межах існуючих можливостей. Обмежені фінансові ресурси держави доводиться концентрувати на ініційованих самим урядом інвестиційних програмах, число яких постійно збільшується. Збільшення кількості державних інвестиційних програм та нарощування обсягів запланованих державних інвестицій призводять до зростання ризиків щодо виконання плану фінансування державою цих програм. В умовах посткризового розвитку економіки України все актуальнішою постає проблема обґрунтування і визначення пріоритетності державних інвестиційних програм [3].

Вихід економіки України з кризового стану, який сформувався під впливом світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., нерозривно пов'язаний з розвитком виробничої сфери. Позитивні тенденції нарощування обсягів виробництва й реалізації продукції у 2011–2012 рр. зафіксовані у господарських структурах майже всіх видів економічної діяльності. Разом з тим подальше прискорення розвитку виробничої сфери потребує державної інвестиційної підтримки. У перехідному періоді притаманний економіці України дефіцит інвестицій довів до межі загрози техногенних катастроф багато виробничо-технологічних й транспортних інфраструктурних об'єктів, негативно вплинув на структуру й стан основних виробничих фондів, гальмував розвиток інноваційної діяльності та уповільнив перехід економіки країни до нових технологічних укладів [3].

Програмно-цільове планування дозволяє забезпечити розвиток пріоритетних галузей та комплексів, окремих територій, шляхом залучення для цього фінансових ресурсів із різних джерел.е важливою частиною системи державного управління економікою. Сьогодні в Україні вже здійснено перехід на формування державного бюджету за програмно-цільовим принципом, фінансування діяльності органів державного управління здійснюється в рамках бюджетних програм [2].

Розроблена в Україні Державна програма розвитку внутрішнього виробництва передбачає концентрацію обмежених інвестиційних ресурсів, закладених в бюджеті країни, та їх спрямування на реалізацію державних інвестиційних програм, які націлені на формування конкурент-

них переваг вітчизняних виробників на внутрішньому й зовнішньому ринках збуту продукції. Державні інвестиційні програми повинні бути спрямовані на підтримку пріоритетних напрямів розвитку виробничого сектору економіки та на вирішення проблем країни.

Актуальність розробки методики ранжирування цільових програм по пріоритетності фінансування з державного бюджету викликана наявністю великої кількості програм, які свідомо не можуть бути повністю забезпечені ресурсами. Замість концентрації ресурсів на найбільш важливих напрямках при відмові від другорядних законодавчі і виконавчі органи влади розподіляють ресурси між усіма заявленими на програмно-цільове рішення проблемами пропорційно необхідному об'єму.

На сьогодні в Україні сформовано основні складові нормативно-правового забезпечення розробки й реалізації державних інвестиційних програм. Разом з тим подальше удосконалення законодавчої бази та нормативно-правових актів потребує втілення заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційної політики, в контексті забезпечення більш адекватного регламентування процесів визначення стратегії та пріоритетів розвитку економіки країни та її виробничого сектору, оцінки природно-ресурсного потенціалу та можливостей його використання в ході реалізації державних інвестиційних програм [2].

Державна підтримка інвестиційних програм розвитку виробничого сектору економіки у зарубіжних країнах здійснюється шляхом комплексного застосування адміністративних та економічних важелів державного регулювання діяльності та узгодження інтересів держави й суб'єктів господарювання, які приймають участь у розробці й реалізації державних інвестиційних програм. Впровадження в Україні позитивного досвіду зарубіжних країн дозволить значною мірою підвищити ефективність управління державними інвестиційними програмами [1].

Зарубіжний досвід використання державних інвестиційних програм свідчить про наявність різних механізмів та інструментів підтримки розвитку виробничого сектору. Відповідно до умов України і наявного стану виробничого комплексу доцільно запровадити процес розробки та реалізації державної інвестиційної програми, який включає: визначення стратегічної мети, основних цілей й задач державної інвестиційної програми; оцінку природно-ресурсного потенціалу; оцінку розвитку інвестиційного середовища; визначення державних інвестиційних пріоритетів; оцінку рівня розвитку виробничої й соціальної інфраструктури [4].

Порівняльний аналіз державної підтримки та реалізації інвестиційних програм у зарубіжних країнах показав, що модернізація української

економіки на засадах інвестиційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики, дотриманням нормативно-правових актів та координації діяльності суб'єктів господарювання, що входять до неї, шляхом узгодження їхніх інтересів з інтересами й завданнями держави, здійснення контролю за результатами роботи національної економічної системи та проведення постійного моніторингу реалізації програм.

Побудова системи стратегічного моніторингу і аудиту державних програм є невід'ємною частиною впровадження сучасних методів програмно-цільового управління. Рішення про організацію стратегічного моніторингу і аудиту повинні прийматися одночасно з рішеннями про впровадження інструментів програмно-цільового бюджетування (в т.ч. переходу на програмний бюджет) [1].

Розвинені країни впровадили єдину комплексну систему оцінювання державних програм, основою якої є відповідність пріоритетам та цілям довгострокового розвитку держави, оцінка на всіх етапах розробки та реалізації програми, ранжирування програми за пріоритетністю, ефективність використання державних ресурсів при реалізації програм, отримання соціально-економічного ефекту. В основу вживаної у міжнародній практиці методики оцінки ефективності програм закладена система показників, яка дозволяє комплексно оцінити досягнуті результати і ефективність управління витратами на рівні головних розпорядників бюджетних коштів. Недоліками багатьох з діючих методик є: формальний характер змісту; не усі методики дозволяють обґрунтувати відбір проектів програм; спрямованість на оцінку якості проектування, а не на оцінку ефективності програми [4].

Для встановлення реального обсягу виробництва і зовнішньої торгівлі України тими товарами, які на світовому ринку вважаються високотехнологічними, пропонується використовувати галузевий підхід до визначення технологічного рівня, який ґрунтується на характеристиках і даних, що відносяться до виробництва всіх видів продукції, які випускаються конкретною галуззю промисловості [2].

В Україні процес розбудови комплексної системи оцінювання державних інвестиційних програм ще триває. На сьогодні затверджені «Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм», вченими-економістами запропоновані різні методичні підходи щодо оцінювання соціально-економічної ефективності програм, проходять апробацію теоретичні положення щодо обґрунтування показників оцінки рівня пріо-

ритетності програм. Невирішеними залишаються проблеми ранжирування за пріоритетністю фінансування з державного бюджету державних інвестиційних програм розвитку виробничої сфери та оцінки їх соціально-економічної ефективності.

**Література:** 1. Бовин А.А. Управление инновациями в организации / А.А. Бовин, Л.Е. Чердникова, В. А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415 с.; 2. Геець В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геець, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.; 3. Кизим М.О. Високотехнологічний сектор економіки України та країн світу: стан і тенденції розвитку / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко, В.І. Чердник // Науковий журнал «Проблеми економіки». – 2009. – №3. – С. 3-17; 4. Приймаков Е.М. Япония: проблемы научно-технического прогресса / Отв. ред. Е.М. Приймаков. – М. : Наука, 1986. – 256 с.

\*\*\*

УДК 347.73

**Сурін Д.В., Гончаренко Н.І.**  
**ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ**  
**АРБІТРАЖНИХ ОПЕРАЦІЙ НА РИНКУ ФОРЕКС В УКРАЇНІ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Сучасний соціально-економічний розвиток неможливий без валютних відносин, зокрема укладання договорів валютного дилінгу. Разом з тим діяльність окремих суб'єктів господарської діяльності у сфері валютного дилінгу інколи спрямовується не на задоволення зростаючих потреб суспільства, а на особисте, до того ж, як правило, незаконне збагачення за рахунок порушення прав і законних інтересів інших учасників валютних правовідносин.

Адже однією з особливостей розвитку нашої держави є значна криміналізація економіки. Кількість шахрайств у сфері здійснення договорів валютного дилінгу зростає із року в рік. Наслідки цього процесу, безсумнівно, не обмежуються відносинами господарювання, а впливають на різні сфери суспільного життя, істотно позначаються на ефективності фінансового ринку держави в цілому.

На сьогодні діяльність ринку Форекс в Україні загалом та інтернет-трейдинг зокрема врегульовані недостатнім чином. Незважаючи на наявність у низці нормативно-правових актів окремих положень, що регулюють дані відносини, залишається також чимало колізій та прогалин у чинному законодавстві. Це є причиною багатьох правових ризиків, з

якими стикаються потенційні інвестори. Також слід звернути увагу на малу кількість наукових досліджень у даній сфері.

Найбільш повно теоретичні аспекти діяльності ринку Форекс в Україні було досліджено В.В. Голубчик, Р.А. Майданик, П.С. Матвеевим, Ю.В. Мица, І.Л. Нурзад, Г.І. Сальніковим, Н.А. Тараба, І.С. Тімуш, Н.В. Тульчевською, О.В. Чуркіним та іншими, але враховуючи реалії урегульованості відносин інтернет-трейдингу (зв'язку між сторонами за допомогою мережі Інтернет) станом на 2015 рік, існуюча теоретична база має бути доповнена новими науковими працями. Мета даного дослідження полягає у розгляді правової природи ринку Форекс в Україні.

Ринок Форекс (від англ. «foreign exchange» – обмін іноземної валюти) як явище зародився у США після 1973 року. Його поява пов'язана з встановленням вільних курсів найбільш конвертованих іноземних валют, які стали залежати виключно від співвідношення попиту та пропозиції на них. Фактично Форекс є сукупністю відносин з купівлі-продажу іноземної валюти для отримання прибутку від змін валютних курсів [6].

Норми, що регулюють відносини інтернет-трейдингу на ринку Форекс, містяться у Цивільному кодексі України (ЦКУ), Податковому кодексі України (ПКУ), Законах України «Про банки і банківську діяльність», «Про національний Банк України», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про міжнародне приватне право». Підзаконними актами, що містять норми у даній сфері, є Постанови Правління Національного Банку України «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання та закриття рахунків у національній та іноземній валюті» від 12 листопада 2003 № 492, «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного Банку України» від 3 серпня 2012 р. № 327, «Про затвердження Класифікатора іноземних валют» від 4 лютого 1998 р. № 34 [1-3].

Правовідносини інтернет-трейдингу на ринку Форекс в Україні оформлюються в рамках договорів арбітражних операцій на умовах маржинальної торгівлі. Поняття «арбітражні операції на умовах маржинальної торгівлі» було впроваджено на законодавчому рівні в Україні з прийняттям Постанови Правління Національного Банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного Банку України» від 3 серпня 2012 р. № 327. Відповідно до постанови, такими операціями є безготівкові операції, які передбачають виконання двох зустрічних зобов'язань з купівлі та продажу однієї іноземної валюти за іншу іноземну валюту та здійснюються без реальної поставки валюти на міжнародному валютному ринку на умовах «тод», «том», або «спот» з ме-



тою отримання прибутку від зміни валютного курсу або хеджування валютних ризиків. На зараз така дефініція відповідає поняттю «валютний дейтрейдинг», яке вживалося до цього як у науковій літературі, так і на практиці, і яке є його синонімом.

За договором арбітражних операцій на умовах маржинальної торгівлі брокер зобов'язується укладати з клієнтом та виконувати на його вигоду угоди з купівлі-продажу іноземної валюти без її реальної поставки за курсом, який самостійно встановлює брокер.

Відповідно до Постанови Правління Національного Банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного Банку України» від 3 серпня 2012 р. № 327, юридичні особи та фізичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності не мають права здійснювати арбітражні операції. Але де-факто в Україні послуги з арбітражних операцій на маржинальній основі надаються також небанківськими фінансовими установами (дилінговими центрами). Більшість з них мають закордонну реєстрацію. Сервери, з яких обробляються запити і доручення клієнта, також розташовані за межами України. Досить часто місцем їх створення є офшорні зони. Дилінгові операції ведуться від імені офшорної компанії таких центрів. У більшості офшорних зон регулювання фінансової діяльності значно м'якше, ніж у розвинених країнах.

Діяльність таких дилінгових центрів в Україні зводиться до залучення клієнтів, реклами діяльності брокерів та безпосередньо самого ринку Форекс, що зазвичай, здійснюється шляхом створення завуальованої реклами [4].

Закордонна реєстрація більшості дилінгових центрів викликає необхідність визначення правової системи, норми якої мають застосовуватися до правовідносин між дилінговим центром і його клієнтом. Згідно ст. 32 і ст. 34 Закону України «Про міжнародне приватне право», у разі відсутності згоди сторін договору про вибір права, яке підлягає застосуванню, використовується право країни, яка має більш тісний зв'язок з договором, тобто в якій зареєстрована сторона, що має здійснити виконання. Відповідно, цією стороною є особа з більшим обсягом обов'язків. А так як у договорі арбітражних операцій на маржинальній основі більша частина обов'язків належить брокеру (у даному випадку – іноземному дилінговому центру), це значить, що у випадку виникнення спору клієнту доведеться вирішувати його за межами України.

Частина дилінгових центрів зареєстрована і в Україні. За даними Державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, у їх статутних документах як вид діяльності вказується «торгівля цінними

паперами» або «консультування з питань комерційної діяльності і керування». Проблема їх правосуб'єктності полягає в тому, що такі установи як учасники діяльності ринку Форекс в Україні не підлягають ні контролю Національного Банку України, ні контролю Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг [5].

Підсумовуючи, слід зазначити, що сама схема діяльності Форексу і його клієнтів не є законодавчо врегульованою, а іноді – навіть тягне за собою порушення чинного законодавства України (зокрема, норм Цивільного кодексу України). Результатом цього є те, що особи – громадяни України, які приймають рішення зіграти на ринку Форекс, і тим самим вступають у відповідні правовідносини, в першу чергу, створюють небезпеку та загрозу для власних інтересів інвесторів. Оскільки у разі виникнення проблем, особа не зможе звернутися за захистом своїх порушених прав, або в разі такого звернення існує вірогідність того, що даній особі буде відмовлено у задоволенні її вимог, адже сама особа за власним волевиявленням надала свою згоду на участь в даній схемі роботи ринку Форекс. Причиною таких ситуацій, зазвичай, стає низька правова культура або іншими словами правовий нігілізм з боку громадян.

Тому необхідним вбачається створення відповідної нормативно-правової бази, яка б врегульовала діяльність даного ринку, або хоча б норм, які б безпосередньо контролювали відносини між трейдером та інвестором. Що, в свою чергу, дало б більше можливостей інвестору захистити свої права у разі виникнення певних спорів.

**Література:** 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // *Голос України*. – 2010. – № 229-230. 2. Цивільний кодекс України від 16.03.2003 р. № 435-IV // *Голос України*. – 2003. – № 45. 3. Про банки і банківську діяльність: Закон України за станом на 7 грудня 2000 р. № 2121-III // *Уряд. кур'єр*. – 2001. – №8. 4. В. В. Голубчик. *Проблемні питання діяльності ринку Форекс в Україні (правові аспекти)* / В.В. Голубчик // *Вісник НТУУ «КПІ»*. – Політологія. Соціологія. Право: збірник наукових праць. – 2012. – № 3 (15). – С. 170. 5. Матвеев П.С. *Договори валютного дилінгу у цивільному праві України: [монографія]* / П.С. Матвеев – К.: *Правова єдність*, 2010. – С. 43. 6. Куликов А.А. *Форекс для начинающих. Справочник биржевого спекулянта* / А.А. Куликов – СПб.: *Питер*, 2003. – С. 9.

\*\*\*

**Черкашина Ю.А.**  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ САНКЦІЇ**  
**ЯК ЗАХОДИ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ:**  
**ПРИЧИНА ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*  
*Науковий керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л.І.*

В умовах глобальної економіки уявити собі державу, що не вбудована в систему світових господарських зв'язків, неможливо. Тому проблема конфлікту і міжнародної безпеки, війни і миру була наріжним каменем будь-яких досліджень у теорії міжнародних відносин. Характерною особливістю дослідження міжнародних конфліктів завжди було акцентування уваги на спробах з'ясувати основні причини конфлікту та знайти способи його уникнення, щоб досягти мирного, безкризового співіснування учасників міжнародних відносин.

Коли дипломатичні спроби врегулювати міжнародний економічний конфлікт не дають бажаних результатів, світова спільнота може вдаватися до введення економічних санкцій. Оскільки економічні санкції щільно переплетені з іншими економічними заходами, а політичні цілі з економічними, ми можемо застосувати наступне визначення економічних санкцій – навмисні, викликані діями уряду заходи з припинення (або загрози припинення) традиційних торговельних та/або фінансових відносин з політичними цілями [6]. Метою економічних санкцій є сприяння певній зміні дій агресора, змушення уряду певної країни або групи країн до прийняття рішення різних рівнів значущості: від укладання окремих угод до істотної зміни державного устрою.

Тема введення економічних санкцій міжнародною спільнотою проти РФ є дуже актуальною, тому є необхідність з'ясувати вплив економічних санкцій на розвиток держави. Генезою запровадження міжнародних економічних санкцій проти РФ став військовий конфлікт, який вона підтримала в окремих регіонах Донецької та Луганської областей України. Впровадження міжнародних економічних санкцій дає змогу проаналізувати ступінь суверенізації РФ та загрози для її економіки.

У середині березня 2014 року, після того як РФ, всупереч існуючим міжнародним домовленостям, визнала підсумки загальнокримського референдуму, підтримала одностороннє проголошення незалежності Республіки Крим і прийняла її пропозицію про входження до її складу, США, Євросоюз, Австралія, Нова Зеландія і Канада ввели в дію перший

пакет санкцій. Ці заходи передбачали заморожування активів і введення візових обмежень для осіб, включених у спеціальні списки. Подальше розширення санкцій було пов'язане із загостренням ситуації на сході України [5]. Список країн, які вводять ті чи інші санкції щодо РФ із плином часу збільшується, але, звичайно, є держави, які висловлюються проти введення економічних санкцій чи держави, які відкрито засудили запровадження таких заходів по відношенню до РФ (рис. 1.1.).

Звичайно, ефект від тривалої дії економічних санкцій, які застосовуються до РФ, може бути неоднозначним. Відносини між РФ і ЄС є майже всеосяжними, тому зниження рівня відносин завадить обом сторонам. У торговому балансі РФ головними партнерами залишаються країни ЄС (42,2% імпорту і 53,8% всього експорту), АТЕС (34,3% імпорту і 18,9% експорту) та СНД (13% імпорту і 14% експорту), найбільшими з них – Китай і Німеччина. Крім того, таку велику країну, як РФ, важко ізолювати від міжнародної торгівлі у великих обсягах. Можна також припустити, що санкції можуть мати позитивний ефект: за допомогою натиску на російську економіку надати можливість її модернізації, в тому числі через зменшення своєї залежності від нафтових і газових ресурсів.

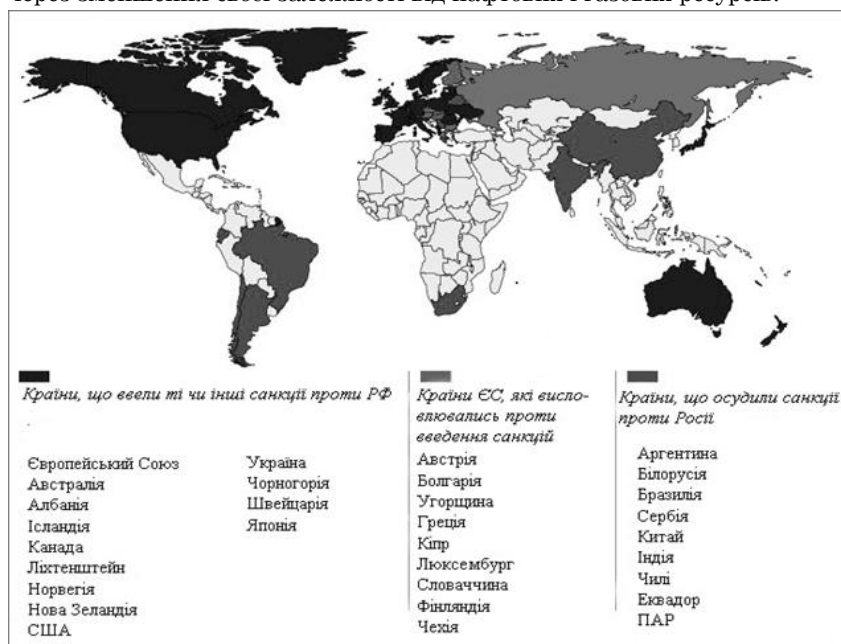


Рис. 1.1. Карта відношення країн щодо введення санкцій проти РФ [5]

Середньостроковий ефект економічних санкцій не являє собою серйозну загрозу для російської економіки, однак, в довгостроковій перспективі, продовження «покарання санкціями» загрожуватиме їй.

Аналіз теперішньої ситуації в РФ, дає змогу зробити висновок, що застосовані санкції негативно вплинули на її економіку через інфляційний вплив на ціни і призвели до 100% девальвації рубля. Міжнародні економічні санкції можуть привести російську економіку до рецесії. У поєднанні зі зростанням цін, РФ може потрапити до періоду тривалої стагнації. Загалом міжнародні економічні санкції торкнулися багатьох сфер, але завдали найбільшої шкоди фінансовим та енергетичним галузям економіки країни [2].

Потенційними ж загрозами в енергетичній галузі від введення міжнародних економічних санкцій є заборона на передачу нових технологій в нафтові та газові компанії, що матиме наслідки для російського енергетичного сектора в середньостроковій перспективі, особливо враховуючи зростаючу гонку за ресурсами в Арктиці. Однак, враховуючи залежність Європи від російських енергоресурсів, заборона не обмежує подачу російської нафти і газу до Європи. Найбільше нафти РФ продає Європі – 67,5%, другий партнер – це Китай, на частку якого припадає 16,85% російської нафти і третє місце займає США – 6%. Також здатність РФ нарошувати свої доходи з видобутку нафти заважає різке падіння світових цін на нафту.

Важливо зазначити, що майже половина державного бюджету РФ спирається на доходи, отримані від виробництва енергії, і зниження цих доходів призвело до побоювання, що країна може відчувати труднощі у покритті своїх валютних боргів. У РФ в 2015 році бюджет буде збалансованим лише, якщо ціна на нафту буде більше 105 дол. за барель [3]. У січні 2015 року він був менше 50 дол. за барель. Ці побоювання у січні 2015 року переросли в тривогу, коли значення російського рубля впало на 20% за два дні – такого швидкого падіння валюта не відчувала з дефолту в 1998 році. Курс російського рубля продовжує стрімко знижуватися по відношенню до долара і євро, навіть незважаючи на те, що падіння цін на нафту призупинилося. При цьому спроби Банку Росії зупинити обвал за допомогою підвищення ключової ставки не здобули успіху [3].

Нестабільність, військові зіткнення в Україні, кримський референдум і антиросійські санкції здобули негативну оцінку з боку міжнародного співтовариства, що призвело до погіршення кредитного рейтингу РФ. У лютому 2015 р. Standard & Poor's знизило суверенний кредитний

рейтинг РФ до ВВ+ від ВВВ- (найвищий рейтинг в категорії, яку учасники ринку позначають як «спекулятивну») [4].

Санкції закрили доступ російським банкам на світові ринки капіталу. Це призвело до того, що і банки, і компанії, які мають борги в іноземній валюті, змушені купувати валюту за будь-яку ціну, інакше вони не будуть в змозі виплатити черговий платіж за кредитом, що призведе до дефолту. Відсутність у фінансовій системі країни необхідних бар'єрів, здатних обмежити відтік капіталу, який, в основному, витікає за допомогою різних сірих схем в офшори або інші країни, також є великою загрозою подальшого розвитку економіки РФ. Загалом у 2014 році цей показник перевищив 95 млрд дол., що говорить про перегляд інвесторами інвестиційних перспектив РФ. За розрахунками МВФ ВВП Росії в 2014 році зростає лише на 0,2 % і на 0,5 % – в 2015 році. За даними російського Центрального банку, міжнародні резерви Росії скоротилися з 500 до 370 млрд дол. (станом на кінець січня 2015 року) [1].

Вищенаведене дає змогу зробити наступні висновки. Міжнародні економічні санкції є досить жорсткою формою обмеження економічних відносин з країною-агресором. Так, санкції, введені проти РФ, призводять до заборони економічного співробітництва з російськими компаніями, банками і підприємствами ВПК, а також заморожування активів і введення візових обмежень для певних осіб. Найбільших збитків від введення економічних санкцій зазнали енергетичний та фінансовий сектори економіки РФ, погіршилися макроекономічні показники. Впровадження санкцій викликало значне зниження курсу рубля, збільшення інфляції та уповільнення зростання реальних доходів населення.

**Література:** 1. *Russia in crisis: Analysis of a meltdown* [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.cbsnews.com/news/russia-in-crisis-analysis-of-a-meltdown/>; 2. *Economic journal «Russia Direct»* [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.russia-direct.org/>; 3. *Felix K. Chang. Economic Sanctions Reconsidered – Analysis* [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.eurasiareview.com/>; 4. *Standard & Poor's Rating Service* [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://www.spratings.com/economic-research/RussiaCIS.html>; 5. *The Wall Street Journal. European edition [2014]* [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://online.wsj.com/europe>; 6. *Словарь-справочник по экономике* [Електрон. ресурс]: – Режим доступу: [http://economic-directory.academic.ru/473/Экономические\\_санкции](http://economic-directory.academic.ru/473/Экономические_санкции)



**Шевцова М.В., Чичина О.А.**  
**ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК ЗАПОРУКА**  
**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Характерною рисою сучасного світу є швидке зростання науково-технічного рівня забезпеченості економіки та прискорення глобалізаційних процесів, що робить економіки країн більш уразливими. Найбільш актуальним стає питання національної безпеки країни, яка базується на соціально-економічному розвитку. Аналізуючи стан соціально-економічного розвитку багатьох країн, що розвиваються, констатуємо, що у країнах спостерігається криза, що обумовлена застарілістю стратегії економічного розвитку.

«Зелена економіка» передбачає зміни нормативно-правової бази та способу ведення господарчої діяльності з метою отримання доходу від скорочення об'єму споживання ресурсів та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Вона може бути застосована в країнах з будь-яким типом державного устрою, релігійних уподобань та ресурсним забезпеченням. Впровадження «зеленої» економіки передбачає збільшення ролі держави та впровадження елементів механізму планування.

Реалізація принципів «зеленої» економіки включає зменшення негативного впливу на довкілля через трансформацію секторальної та регіональної структури економіки, на основі створення нових галузей «зеленої» (green) економіки, одночасно, з трансформацією традиційних галузей, яке прийнято називати «озелененням» (greening) [1].

Важливим механізмом «зеленої» економіки є трансформація нормативно-правової бази, для вигод «зеленого» бізнесу, як, наприклад, «зелений» тариф і економічні механізми Кіотського протоколу, вже впроваджені в Україні.

Відповідно з останніми напрацюваннями експертів Світового банку і ООН визначено стратегію «зеленого» зростання, що забезпечує сталий розвиток через механізми «зеленої» економіки. «Зелене» зростання означає нове зростання, більш ресурсоефективність, чистий і стійкий, не уповільнює процеси економічного розвитку [2].

До основних принципів «зеленого» зростання належать [3]:

– рівність і справедливість розподілу ресурсів між народами, поколіннями, статями;

- обережність стосовно соціальних наслідків і впливу на навколишнє середовище;
- розуміння високої цінності природного і соціального капіталу;
- інтерналізація зовнішніх екологічних витрат;
- впровадження «зеленого» обліку;
- оцінка витрат за період життєвого циклу продукції;
- поліпшення управління;
- ефективність використання ресурсів;
- стійке споживання і виробництво;
- створення «зелених» робочих місць.

Відповідно до концепції «зеленого» зростання розглядається розрив негативних взаємозв'язків між продуктивністю і використанням природних ресурсів, з одного боку і розрив взаємозв'язків між використанням природних ресурсів і шкодою для навколишнього середовища (рис. 1). «Зелене» зростання як реалістична концепція сталого розвитку передбачає стабілізацію споживання ресурсів в умовах економічного зростання та зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище.

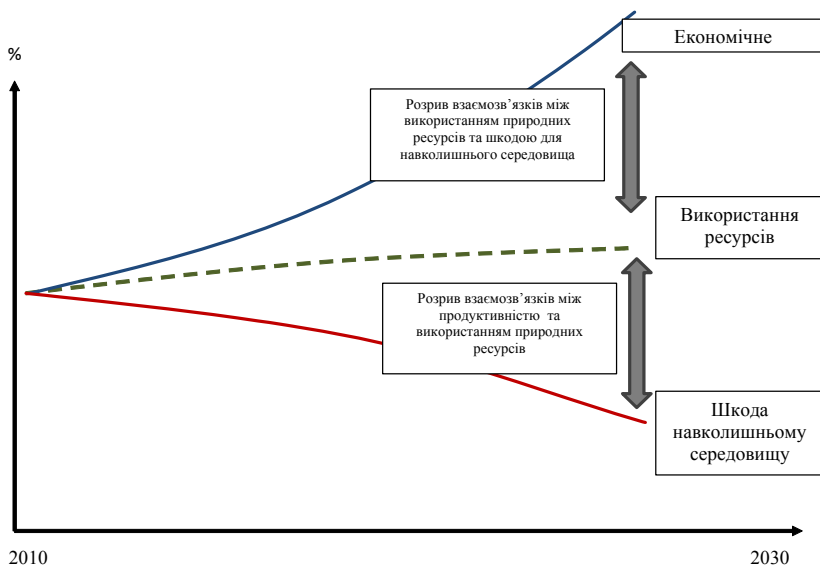


Рис. 1. Концептуальна схема «зеленого зростання» [4]

У відповідності з моделлю В. Нордхауса підвищення глобальної температури на 2°C (мінімальний прогноз до 2100 року) призведе до скорочення ВВП світу майже на 2%. Ця модель надає економічні та соціальні



аргументи на користь інвестування 2% світового ВВП в «озеленення» десяти найважливіших секторів економіки. Метою таких дій є зміна характеру розвитку та напрямки потоків державного і приватного капіталу на зменшення викидів вуглецю, інших забруднюючих речовин та ефективне використання природних ресурсів. Це стимулюватиме економічну активність при зниженому ризику виникнення економічних, екологічних та соціальних криз. Концепція пропонує більш розумне управління природним і людським капіталом планети, змінить процес створення матеріальних благ і напрям розвитку нашого світу в умовах як планової, так і ринкової економіки.

В умовах «зеленого» зростання більш успішними будуть бізнес-стратегії, спрямовані на максимально ефективне використання ресурсів і «чисте» виробництво, тобто стратегії відповідно з «трьома R» (Reduce, Recycle, Reuse) – «скорочення, переробка, повторне використання». Для цього необхідно максимальне підвищити ефективність використання енергії та сировини, ввести стратегії «чистих» виробництв, запобігання забруднення, «зеленого» виробництва і т.п.[5].

Постіндустріальне інформаційне суспільство з його інноваційним розвитком у багатьох дослідників та експертів викликало очікування зменшення цінності природного капіталу, зниження залежності від природних ресурсів і умов, але сталося навпаки. Нафта, газ і атомна енергетика залишаються ключовими компонентами енергозабезпечення і, відповідно, динамічного розвитку націй. Відкритий доступ до вільного споживання енергетичних та інших природних ресурсів стає основним пріоритетом країн з вільною ринковою економікою.

Розвиток світового господарства знаходиться на шостому етапі технологічного укладу, ключовим фактором якого визначають альтернативну енергетику (воднева енергетика, використання енергії сонця та вітру) економічні прийняті параметрів. Таким чином, необхідно завчасно розвивати ті галузі, котрі стануть домінуючими при наступному технологічному укладі. Очевидно, що для становлення нового технологічного укладу потребує «наукоємних вкладень», тобто економіка буде ґрунтуватися більшим чином на знаннях, але з точки зору товарної вартості.

Вищезгадана нова парадигма сьомого технологічного укладу дає змогу мінімізація використання невідновлюваних, насамперед, енергетичних ресурсів, особливо що знаходяться поза територією держави, що зменшує ризик міжнародних ресурсних конфліктів і з'явиться запорукою економічної, а як показує практика останнього місяця, і військової безпеки країни.

Збільшення частки споживання власних відновлюваних ресурсів, є однією з основ соціально-економічної модернізації, нової якості життя людей і стану навколишнього середовища. В основі концепції сталого розвитку знаходиться економічна ефективність, соціальна стабільність і екологічна безпека. Концептуальну зміну системи бюджетних державних дотацій з галузей видобування та первинної переробки невідновлюваних природних ресурсів з високим рівнем енергоспоживання в галузі з низьким споживанням поновлюваних природних ресурсів призведе до реінвестиції приватних капіталів у більш перспективні галузі на основі «зелених» технологій мають експортні перспективи.

**Література:** 1. Kennet M. *What Green Economics? An age of global transformation – An Age of Green Economics*. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.greenecomomics.org.uk](http://www.greenecomomics.org.uk). 2. Andreoni J. and Levinson A. *The simple analytics of the Environmental Kuznets Curve* / J. Andreoni, and Levinson A. // *Journal of Public Economics*, 2001. – 80 (2). – PP. 269–286. 3. Brock W. and Taylor M. *The Green Solow model* / W. Brock, and M. Taylor // *Journal of Economic Growth*, Springer. – Netherlands, 2010. – Vol. 15(2), PP. 127-153-153 4. Popp D., R.G. Newell, and A.B. Jaffe / D. Popp, R.G. Newell, and A.B. Jaffe // *Energy, the Environment, and Technological Change*, NBER, 2009. – Working Papers 14832, National Bureau of Economic Research, Inc. 5. Wigley T., Richels R., Edmonds J. *Economic and environmental choices in the stabilization of atmospheric CO2 concentrations* / T. Wigley, R. Richels, J. Edmonds // *Nature*, 1996. – Vol. 379(6562). – PP. 240-243.



УДК 327.7

**Шкурко В.И., Казакова Н.А.**  
**ДИНАМИКА ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ИЧР)**  
**В СТРАНАХ СНГ И УКРАИНЕ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Индекс человеческого развития сегодня – важнейший показатель гуманитарного, социального и экономического развития той или иной части общества (города, региона, страны), который, однако, рассматривая его как единичный, абсолютный показатель на данный период времени, т.е. всего на всего дает возможность сравнить одну территорию земного шара с другой. Эти, безусловно важные данные, может получить и проанализировать любой человек без особых знаний: достаточно взять два участка территории (или больше), показатель по которому они

будут сравниваться (например, ИРЧП – Индекс развития человеческого потенциала), и промежуток времени (чаще всего год, например 2010) и посмотреть какое соотношение у полученных коэффициентов – вплоть до простого сравнения больше/меньше. [9]

«В последние десятилетия, – говорится в Докладе ПРООН 2013 г., – страны мира сближались между собой в достижении более высоких уровней человеческого развития. Во всех группах стран и регионах наблюдалось заметное совершенствование всех компонентов Индекса, причем прогресс происходил более быстрыми темпами в странах с низким и средним уровнем ИЧР. Таким образом, мир становится менее несправедливым». [4]

Согласно докладу, 47 стран входят в категорию «страны с очень высоким уровнем человеческого развития», возглавляют список Норвегия, Австралия и США. «Страны с высоким уровнем человеческого развития», занимают в списке места с 48 по 94 и в эту категорию попала Россия: 55-е место, между Кувейтом /54/ и Румынией /56/. К этой же категории отнесены Казахстан /69 место/, Грузия /72/, Украина /78/, Азербайджан /82/, Армения /87/. В список «стран со средним уровнем человеческого развития» попали Китай / 101-е место/, Индонезия /121/, Киргизия и Таджикистан /разделили 125-е место/, Индия /136/. Замыкают список «стран с низким уровнем человеческого развития» Мозамбик /185/, Демократическая Республика Конго и Нигер, разделившие 186-е место. [8]

Украина заняла 78 позицию в Индексе человеческого развития (ИЧР) среди 187 стран мира, об этом во время презентации Доклада о человеческом развитии-2013 «Подъем Юга: человеческий прогресс в многообразном мире» сообщила исполняющий обязанности Постоянного представителя ПРООН в Украине Рикарда Ригер.

Она отметила, что значение ИЧР Украины за 2012 год составляет 0,74. «Это в категории «высокий уровень развития» – добавила Р. Ригер, заметив, что такой же показатель имеет Македония.

При этом, за период с 1990 по 2012 год значение ИЧР Украины возросло с 0,714 до 0,74, или на 4%, или в среднем, приблизительно, на 0,2% за год, заметила Р. Ригер.

«Многие люди сравнивают, какой страна была раньше, и перегнала она другие страны, или нет. Дело не в том, перегнали ли вы другие страны, дело в том, что в абсолютных величинах вы улучшаете собственный индекс человеческого развития в стране», – сказала она.

Кроме того, Р. Ригер отметила, что с 1980 года в Украине снизилась продолжительность жизни населения. «С точки зрения продолжительности жизни в Украине сегодня положение хуже, чем было в 1980 году», – добавила эксперт.

В то же время, она отметила улучшение состояния образования в Украине, что положительно влияет на ИЧР страны. Однако валовой национальный доход на душу населения, по словам Р. Ригер, с 1990 по 2012 год уменьшился, приблизительно, на 22%.

«Индекс человеческого развития по Украине ниже, чем средней по странам категории «высокого уровня развития», и ниже среднего по Европе и СНГ», – констатировала Р. Ригер [7].

Но если есть показатель развития сегодня, был год назад и еще раньше, можно смело говорить о таком понятии, как колебание показателя. Колебание показателя, в данном случае, является динамикой развития. Динамика – есть вектор, направленность, ее мы и рассмотрим. В качестве поприща для исследования выбраны страны Союза Независимых Государств (самое масштабное политическое образование на территории некогда целостного и огромного Советского Союза) и Украина. После распада в 1991 году великого государства, население и вектор направленности общего развития людей пост – советского пространства перетерпели большие изменения включая политическую сепарацию и вестернизацию. Но глобальные изменения после революции – до сих пор очень спорное дело, а изучение динамики абсолютных показателей благосостояния «осколков», составление глобальной целостной картины развития самостоятельных государств является, бесспорно, чисто аналитической задачей с выявлением закономерности в абсолютных, объективных числах.

Народ, проживающий в странах СНГ и Украине с выбором нового государственного устройства, правительства и законодательной базы, начал все «с чистого листа».

**Література:** 1. Всемирный банк [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>; 2. Газета Знамя юности [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://zn.by/doklad-proon-belarus-lidiruet-sredi-stran-sng-po-indeksu-chelovecheskogo-razvitiya.html>; 3. Индекс развития человеческого потенциала [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [www.oknedis.narod.ru/HDI.ppt](http://www.oknedis.narod.ru/HDI.ppt); 4. Индекс человеческого развития в Докладе 2013 г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/media/PR2-HDI-HDR2013-RUS.pdf>; 5. Медицинский журнал Lancet [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thelancet.com/journal/s/lancet/article/PIIS0140-6736%2812%2962082-0/fulltext>; 6. Русская

служба [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bbc.co.uk/russian/society/2013/03/130327\\_lancet\\_life\\_expectancy\\_russia.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/society/2013/03/130327_lancet_life_expectancy_russia.shtml); 7. УНІАН здоров'я [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://health.unian.net/rus/detail/245103>; 8. Уральский региональный информационный центр «ИТАР-ТАСС» («ТАСС-Урал») [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [http://www.tass-ural.ru/sociology/index\\_chelovecheskogo\\_razvitiya\\_rastet\\_vo\\_vsekh\\_stranakh.html](http://www.tass-ural.ru/sociology/index_chelovecheskogo_razvitiya_rastet_vo_vsekh_stranakh.html); 9. Центр гуманитарных технологий: экспертно-аналитический портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>; 10. International Human Development Indicators [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://hdrstats.undp.org/en/tables/>

\*\*\*

УДК 339.986

**Шляхова Я.В., Стецишин Н.Р.**  
**ЕКОНОМІЧНІ ВІЙНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН:**  
**ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ**  
**ДЛЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Міжнародна торгівля на сучасному етапі розвитку системи міжнародних відносин є однією з основних рушійних сил економічного розвитку. Вона є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу. Сьогодні 80% усіх міжнародних відносин становить саме торгівля. Міжнародна торгівля розглядається між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо, і передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди.

Теорія міжнародної торгівлі бере свій початок від наукових робіт Д. Рікардо та А. Сміта, в яких була доведена раціональність проведення зовнішньої торгівлі між країнами як з абсолютними, так і з порівняльними перевагами виробництва. Основним фактором для розвитку міжнародної торгівлі став нерівномірний розподіл ресурсів серед країн світу. Відповідно до теорії порівняльних переваг всі учасники міжнародної торгівлі повинні отримувати вигоду від її проведення у вигляді приросту загального добробуту. Але величина цього виграву у різних країн неоднакова. «Не дивлячись на те, що вільна торгівля приводить виключно до зростання економічного добробуту всіх країн, як експортерів так і

імпортерів, на практиці міжнародна торгівля ніде і ніколи не розвивалась без втручання держави» [1].

В умовах постійного розвитку міжнародної відбувається постійний розвиток державної політики обмеження зовнішньої торгівлі з метою захисту внутрішнього ринку та вітчизняних виробників. Це зумовлено внутрішньодержавними інтересами щодо захисту ринку від неякісної продукції, захисту робочих місць для населення на підприємствах, або навіть захисту інтересів впливових груп населення країни.

У сферах, пов'язаних з міжнародною торгівлею, зазвичай, наявні інтереси представників держави або крупного капіталу. Зіткнення інтересів представників різних країн виливаються в економічні конфлікти, одним з етапів ескалації якого є торговельна війна. Торговельні війни почались практично водночас з виникненням міжнародної торгівлі. Однак лише у XX сторіччі торговельні війни стали інструментом досягнення геополітичних цілей.

Стратегія застосування торговельних санкцій проти недружніх держав була вперше розроблена і використана Британською Імперією наприкінці XIX століття. У 1888 році населення Великобританії становило 2% від населення земної кулі, але на частку цієї країни доводилось 54 % усіх промислових товарів, що циркулювали у світі [2].

За історію існування міжнародної торгівлі відбулися численні торговельні суперечки. Тільки за період 1995–2013 рр. Світова Організація Торгівлі (СОТ) розглянула 467 суперечок між її членами. Держави мають різний досвід участі у таких суперечках. Лідером за числом торговельних суперечок є Сполучені Штати Америки (США). Вони виступали стороною суперечки понад 200 разів, причому у 106-ти випадках у якості позивача (скаржника) та у 120-ти випадках – як відповідач. Другу позицію у рейтингу країн-позивачів і країн-відповідачів займає Європейський Союз (ЄС) (89 – як позивач, 74 – як відповідач). Китай, як провідна країна у міжнародній торгівлі, за період членства у СОТ неодноразово (31 раз) ставала об'єктом скарг з боку торговельних партнерів, натомість сам ініціював лише 10 скарг на своїх торговельних партнерів. Найбільше суперечок відбулося між США та ЄС. Ці суперечки у літературі отримали визначення – трансатлантичних. Обсяг двосторонньої торгівлі виключно товарами між ЄС і США у 2012 р. сягнув рівня понад 646 млрд доларів. Країни є найбільшими торговельними партнерами у світі. Найбільші обсяги торгівлі між країнами характерні в області машинобудування та високих технологій, фармацевтичних продуктів та автомобілів, а також медичних, оптичних та фотоприладів. Торгівля ЄС–США

фокусується на капіталомістких секторах, що характеризуються ефектом масштабу та внутрішньогалузевою торгівлею. У минулому сільськогосподарські продукти часто були предметом торговельних суперечок. Зазвичай найбільше суперечок виникає у сферах споживчої та харчової безпеки, захисту довкілля та субсидування [3, с. 114-120].

Майкл Джонсон, досліджуючи суперечки між ЄС і США, за період існування Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), а потім і СОТ, виділяє такі їх різновиди:

1) прямий протекціонізм (зловживання державними процедурами закупівлі, розробленими для захисту національних виробників від іноземної конкуренції);

2) прихований протекціонізм (зловживання національними стандартами або дискримінаційне застосування національного оподаткування для зниження конкурентоспроможності імпорتنих товарів у порівнянні з вітчизняними);

3) розбіжність у питанні можливості застосування в особливих випадках погоджених правил і визначень;

4) спроби однієї країни нав'язувати іншій своїх власних національних стандартів за кордоном одним із способів: або шляхом екстериторіального накладання технічних стандартів на іноземну продукцію, або шляхом екстериторіального застосування національних регуляторних норм;

5) невдоволення однієї сторони порушенням правил режиму найбільшого сприяння (РНС) іншою стороною шляхом завищеного обмеження імпорту у порівнянні з третьою стороною (приклад, довготривала суперечка між деякими країнами та ЄС через порушення РНС у торгівлі бананами);

6) невдоволення однієї сторони тим, що торговельний партнер зловживає торгівлею шляхом субсидування окремих видів виробництва (субсидії у виробництво аеробуса у ЄС та аналогічні дії уряду США по відношенню до виробництва боїнгів);

7) невдоволення однієї сторони тим, що країна-партнер з протекціоністською метою зловживає дозволенними СОТ антидемпінговими засобами;

8) прямі конфлікти у міжнародній торгівлі між національними регуляторними нормами та відповідними нормами права торговельного партнера, які відбивають інтереси певних спільнот.

Крім зазначених вище типів суперечок, що відбулися за часів ГАТТ, після 1995 р. з'явилися нові тенденції, а саме – певна кількість невдово-

лень стосувалася торгових заходів неекономічного походження (охорона здоров'я населення, невідповідність стандартам захисту довкілля, політичні або економічні відносини з третьою стороною тощо). Кілька суперечок між ЄС і США пов'язані із заборобою ЄС використання гормону росту у виробництві яловичини, довготривалі преференції імпортерам бананів із залежних від ЄС країн і відмова від аналогічних умов продавцям із Латинської Америки, субсидії експортерам промислової та сільськогосподарської продукції у США та субсидії ЄС на виробництво аеробусів тощо – це лише невеликий перелік суперечок різної природи походження [4].

Роблячи висновок, треба зазначити що, торговельні протистояння існували з моменту появи торгівлі як нового виду соціальних відносин, але особливо великого розмаху сягнули в XX-XXI столітті. Лише після детального вивчення торговельних війн можна буде зробити аналіз наслідків для сторін та світової економіки. Наразі ми бачимо результат впливу представників крупного капіталу на зовнішньоекономічну політику держави для забезпечення власних інтересів. Ці заходи все зростають і негативно впливають на світову економіку. Актуальними напрямками розвитку співпраці у сфері міжнародної торгівлі – є створення зон вільної торгівлі та митних союзів, але до цього існують певні перешкоди. В разі створення таких об'єднань деякі держави потребують компенсацій через збитки, викликані появою на їх ринках не обкладеної митами іноземної продукції. Отже, можна сказати, що єдиного актуального рішення цієї проблеми не існує, тому даний аспект потребує подальшого детального вивчення.

**Література:** 1. Johnson Michael *US-EU trade disputes: their causes, resolution and prevention*, European University Institute, The Robert Schuman Centre for Advanced Studies [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.iue.it/RSCAS/Research/Transatlantic/Johnson.pdf>; 2. Škoba Laine *Principal EU-US trade disputes European Union*, 2013. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://libraryeuroparl.wordpress.com/>; 3. Гордеева Т.Ф. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т.Ф. Гордеева // Міжнародна економічна політика. – 2013 – №2 (19) – с. 114-120; 4. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти: навчальний посібник / О.Г.Пуригіна – К., 2008. – 280 с.





**ДЛЯ НОТАТОК**

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА  
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**Матеріали X науково-практичної конференції  
молодих вчених 3 квітня 2015 року**

Українською, російською та англійською мовами

Текст подається в авторській редакції

Відповідальний за випуск: Касьян С.А.  
Оригінал-макет: Грицак Ю.П.

---

Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна

Підписано до друку 27.03.2015. Формат 60×84/16. Папір офсетний.

Гарнітура Шкільна. Друк різнографічний. Обл.-вид. арк. 21,4.

Умовн.-друк. арк. 20,1. Наклад 100 прим.

Надруковано: ХНУ імені В.Н. Каразіна

61022, Харків, пл. Свободи, 4, тел. 705-24-32

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 3367 від 13.01.2009